Ehrenberg, Richard

Grosse Vermögen, ihre Entstehung und ihre...v. 1-2

Jena

1902-

98-84481-1
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED -- EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD

```
 OCLC: 19110563                 Rec stat:    c
 Entered:    19890207           Replaced:    19980827     Used:     19950121
▶Type: a     ELvl: K    Srce: d      Audn:       Ctrl:        Lang: ger
 BLvl: m     Form:      Conf: 0      Biog:       MRec:        Ctry: gw
             Cont:      GPub:        Fict: 0     Indx: 0
 Desc:       Ills: ac   Fest: 0      DtSt: m     Dates: 1902,9999 ¶
▶  1  040      WAU ‡c WAU ¶
▶  2  090      ‡b ¶
▶  3  049      ZCUA ¶
▶  4  100 1    Ehrenberg, Richard, ‡d 1857-1921. ¶
▶  5  245 10   Grosse Verm¨ogen, ihre Entstehung und ihre Bedeutung, ‡c von Dr.
Richard Ehrenberg ... ¶
▶  6  260      Jena, ‡b G. Fischer, ‡c 1902- ¶
▶  7  300      v. ‡b front., illus. (incl. ports.) ‡c 24 cm. ¶
▶  8  500      Each volume has also special t.-p. ¶
▶  9  505 0    1. bd. Die Fugger, Rothschild, Krupp.--2. bd. Das haus Parish in
Hamburg. ¶
▶ 10  650  0   Wealth. ¶
▶ 11  600 30   Fugger family. ¶
▶ 12  600 30   Rothschild family. ¶
▶ 13  600 30   Krupp family. ¶
▶ 14  600 30   Parish family. ¶
```


TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35 mm   REDUCTION RATIO: 12:1   IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 12/3/98   INITIALS: LL

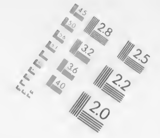
TRACKING #: 33533- 33534

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

INTENTIONAL
SECOND
EXPOSURE
DUE TO
PHOTOGRAPHS

2.0 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

1.5 mm ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890



PM-MGP
METRIC GENERAL PURPOSE TARGET
PHOTOGRAPHIC

200 mm

150 mm

100 mm

1.0 1.1 1.25 1.4 1.6 1.8 2.0 2.2 2.5 2.8 3.2 3.6 4.0

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnopqrstuvwxyz 1234567890

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ abcdefghijklmnopqrstuvwxyz 1234567890

1.0 mm 1.5 mm 2.0 mm 2.5 mm

A5

A4

A3

PRECISION℠ RESOLUTION TARGETS

A&P

A & P International

612/854-0088 FAX 612/854-0482

8030 Old Cedar Ave. So., Ste. #215

Bloomington, MN 55425

4.5 mm

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ

abcdefghijklmnopqrstuvwxyz

1234567890

3.5 mm

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ

abcdefghijklmnopqrstuvwxyz1234567890

Volume 1



R. Ehrenberg

Grosse Vermögen





JENA
GUSTAV FISCHER
1902





GROSSE VERMÖGEN

Ihre Entstehung und ihre Bedeutung

von

Dr. Richard Ehrenberg
Professor der Staatswissenschaften an der Universität Rostock

Die Fugger — Rothschild — Krupp

❊

Mit 11 Abbildungen



Jena
Verlag von Gustav Fischer
1902



GROSSE VERMÖGEN

Ihre Entstehung und ihre Bedeutung

von

Dr. Richard Ehrenberg

Professor der Staatswissenschaften an der Universität Rostock

Die Fugger — Rothschild — Krupp

*

Mit 11 Abbildungen



Jena

Verlag von Gustav Fischer

1902

Diese Studien über „Grosse Vermögen“ erschienen zuerst, vom April bis November 1901, in der „Deutschen Rundschau“. Sie haben seitdem eine Reihe von Zusätzen erhalten, unter denen indess nur einzelne, wie z. B. derjenige, welcher sich auf die neueste Entwickelung beim Hause Rothschild bezieht, sachlich von grösserer Bedeutung sind.

Rostock, im März 1902.

Inhalt.

Vorbemerkungen.

Erstes Capitel. Die Fugger.

Zweites Capitel. Das Haus Rothschild.

Drittes Capitel. Krupp.

Vorbemerkungen.

Die Art, wie ein Volk oder ein Zeitalter über den Reichthum urtheilt, ist ein wichtiges Kennzeichen für den Zustand des Volks- und Zeitgeistes. Wie charakteristisch ist die dem Reichthume feindliche Strömung für den Kampf des Christenthums gegen die überreife Cultur des Alterthums, für den Kampf der Reformation gegen die verweltlichte mittelalterliche Kirche! Wie charakteristisch andererseits die dem Reichthume günstige Richtung für die Hochblüthe der städtischen Cultur gegen Ende des Mittelalters, für die Entwicklung der Nationalstaaten seit dem 16. Jahrhundert! Vielleicht kann man sagen, dass die niedrige Cultur für den Reichthum wenig Verständniss hat, dass er beim Steigen derselben hoch geschätzt, aber noch nicht derart überschätzt wird, wie zur Zeit ihrer Hochblüthe, die dann als unvermeidliche Reaction die Unterschätzung herbeiführt.

Wie urtheilt die Gegenwart über den Reichthum, zumal in Deutschland? Ist dabei schon eine überwiegende Geistesrichtung erkennbar?

So viel ist gewiss: die Bedeutung des bloßen Geldbesitzes wird auch bei uns meist sehr hoch geschätzt; dies tritt zu Tage in der unausgesetzten Erwerbsjagd weiter Volkskreise, auf der anderen Seite in dem Socialismus noch größerer Massen. Beides entstammt derselben Wurzel, jener »materialistischen« Geistesrichtung, welche die um Geld käuflichen Güter allen anderen vorzieht. Diese Geistesrichtung wird bekämpft von Regungen mannigfacher Art. Wie der

Kampf ausgehen wird, ist nicht abzusehen. Augenblicklich aber hat es noch nicht den Anschein, als ob die »idealistischen« Richtungen den Sieg davon tragen würden. Vielmehr dringt umgekehrt bei uns der »Materialismus« in Kreise, die sich früher davon frei gehalten hatten, in die Kreise des Officierstandes, des höheren Beamtenthums, der anderen »liberalen« Berufsarten. Die hohe Schätzung, ja Ueberschätzung des Geldbesitzes, hat in diesen Kreisen nicht ab-, sondern zugenommen. Wenn trotzdem der Reichthum bei uns ziemlich allgemein, und zwar gerade auch von den Gebildeten bekämpft wird, so kann man das unmöglich aus einem Anwachsen des Idealismus, ethischer Gesinnung erklären. Wie aber sonst? Nun offenbar sind Bekämpfung des Reichthums und Bekämpfung der Ueberschätzung des Geldbesitzes zwei ganz verschiedene Dinge. Die Socialisten, viele Socialpolitiker und die von ihnen beeinflussten weiten Volkskreise bekämpfen zwar den Reichthum und streben eine neue Vertheilung des Sachgüterbesitzes an, aber diesen selbst schätzen gerade sie ungemein hoch. Ihre Bekämpfung des Reichthums entstammt oft nicht dem »Idealismus«, sondern — hier zögere ich:

Bedenke wohl die erste Zeile.
Dass Deine Feder sich nicht übereile!

Unhöfliche und unwissenschaftlich denkende Leute haben oft gesagt: die nicht-idealistische Bekämpfung des Reichthums entstamme dem Neide; ja, man hat den Neid zu einer deutschen Nationalkrankheit gestempelt. Ich thue dies nicht; ich sage: jener populäre Hass gegen den Reichthum entstammt der »tief in der menschlichen Natur wurzelnden Idee der natürlichen Gleichheit alles Dessen, was Menschenantlitz trägt« (Treitschke).

Allerdings bezweifle ich, ob diese Gleichheitsidee wirklich so deutlich und so bewusst in den Menschen lebt, wie manche Staatsgelehrte sagen. Denn die Menschen machen sie meist nicht nach allen Seiten gleichmäßig geltend. Der deutsche socialistische Handarbeiter neigt — wenn auch nicht derart wie der englische — zur zunftmäßigen Abschließung, seine mit dem Kopfe arbeitenden Führer

lassen ihm gegenüber das Gefühl der Gleichheit nicht gelten, und ebenso steht es mit den bürgerlichen Socialpolitikern. Aber sie alle haben mehr oder weniger die Empfindung, dass der Reichthum ein ungerechtes Gut sei, und so begrenzt wirkt die »Gleichheitsidee« unzweifelhaft in Millionen Köpfen, noch weit mehr auf wirthschaftlichem Gebiete als auf dem der Politik, der Staatsform.

Geradezu classisch ist die Formulirung, welche jene Idee, angeblich schon im 14. Jahrhundert, in dem Verse erhalten hat:

Als Adam grub und Eva spann,
Wo war denn da der Edelmann?

Aber der Vers enthält zugleich seine eigene Widerlegung; denn seit dem Paradiese haben sich die Menschen eben stark differenzirt, sind durch Arbeitstheilung immer ungleicher geworden, was zur socialen Classenbildung, zur wachsenden wirthschaftlichen Ungleichheit führen musste.

Die Species »Mensch« ist ja, naturwissenschaftlich betrachtet, unzweifelhaft vorhanden, social betrachtet aber nur eine Abstraction, die für die Zwecke der Gesellschafts-Wissenschaften wenig verwendbar ist, weit weniger als die thatsächliche bisherige Entwicklung dieser Wissenschaften vermuthen lässt.

Die der »Gleichheitsidee« entgegengesetzte Geistesrichtung hat bei uns bisher auf die Beurtheilung des Reichthums noch wenig Einfluss ausgeübt; doch wird dies sicherlich geschehen, sobald die Partisanen der wirthschaftlichen Ungleichheit sich mehr Bildung anschaffen. Sie werden dann ohne Frage nach ihrer Richtung ebenso scharf vorgehen wie die wirthschaftlichen Demokraten es jetzt schon thun.

Das Buch von Ammon[1]) ist ein bemerkenswerther Versuch, die wirthschaftliche Ungleichheit grundsätzlich zu rechtfertigen. Werden Ammon's Gedanken, die hauptsächlich auf dem Darwinismus fußen, etwa mit der Gedankenwelt Nietzsche's verbunden und dann wieder

[1] O. Ammon, Die Gesellschaftsordnung und ihre natürlichen Grundlagen. Dritte Auflage. 1900.

popularisirt, so gelangen wir mit Sicherheit zu dem der jetzigen Strömung entgegengesetzten Extrem, zur Verherrlichung der »Herrenmoral«, des »Rechtes des Stärkeren«, auf wirthschaftlichem Gebiete, zur entschiedenen Bekämpfung der Socialpolitik von einem Standpunkte aus, der viel radicaler wäre als der des verflossenen Manchesterthums.

Wer die Zickzacklinien kennt, welche die Entwicklung der menschlichen Ideen zu verfolgen pflegt, muss im Interesse einer vernünftigen Entwicklung dringend wünschen, dass Deutschland vor dem Kampfe jener Extreme bewahrt bleiben möge. Aber es ist hier keineswegs meine Absicht, zu erörtern, was zu dem Zwecke geschehen und nicht geschehen sollte. Hier soll nur versucht werden, neues Material herbei zu schaffen zur Lösung der Probleme, die bei Beurtheilung des Reichthums in Betracht kommen, und namentlich zur richtigen Fragestellung für die Lösung dieser Probleme. Ich gehe dabei meine eigenen Wege und kann auf die von Julius Wolf (»Der Socialismus und die capitalistische Gesellschaftsordnung«), von Gustav Schmoller (»Grundriss der allgemeinen Volkswirthschaftslehre«) und von manchen Anderen unternommenen Versuche in ähnlicher Richtung zunächst nicht eingehen.

Vielleicht ist der Augenblick für eine solche Untersuchung nicht ungünstig. Jedenfalls ist die dem Reichthum feindliche Strömung in der öffentlichen Meinung Deutschlands, zumal an den Universitäten und im höheren Beamtenthum neuerdings derart angewachsen, dass eine objective Würdigung des Reichthums durch einen Universitätsprofessor wenigstens nicht den Verdacht erwecken wird, sie sei aus dem Streben nach irdischen Vortheilen hervorgegangen. Es giebt wohl nichts, was im jetzigen Augenblicke dafür weniger geeignet wäre.

* * *

Könnte man die Entstehung eines großen Güterbesitzes agrarischer Natur im Einzelnen völlig aufdecken, derart, dass alle dabei mitwirkenden subjectiven und objectiven Momente zu ihrem Rechte kämen, das

wäre eine außerordentlich wichtige Aufgabe. Ich halte es nicht für unmöglich, dass sie irgendwo gelöst werden könnte. Aber mir fehlen bisher alle dafür in Betracht kommenden Materialien. Ich muss daher die Entstehung von Latifundien leider unberücksichtigt lassen. Dies ist um so bedauerlicher, als durch einen Vergleich der Art, wie große agrarische Vermögen zu entstehen pflegen und entstanden sind, mit der Entstehung großer industrieller und commercieller Vermögen, sich ermitteln ließe, ob hier oder dort Recht und Unrecht, Klugheit und Energie mehr oder weniger betheiligt waren, ob ein Fortschritt in dieser Richtung etwa seit den Zeiten stattgefunden hat, als der grundbesitzende Uradel entstand u. s. w.

Mein Material beginnt erst mit dem Ende des Mittelalters, und ich muss mich auf einige große Vermögen von Kaufleuten und Industriellen ersten Ranges beschränken, deren Verhältnisse ich so weit erforscht habe, dass sich daraus etwas lernen lässt. Leider ist dies noch keineswegs durchweg in ausreichendem Maße möglich. Aber ich meine: schon der Anfang der Einzelforschung ist besser, als die bisherige Beurtheilung aus der Vogelperspective.

Erstes Kapitel.

Die Fugger.

I.

Am vollständigsten ist mein Material für die Geschichte des Hauses Fugger. Ich habe sie in meinem Buche »Das Zeitalter der Fugger« so genau schildern können, wie es bisher bei keinem anderen wirthschaftlichen Unternehmen, geschweige denn bei einem so großen, möglich gewesen ist. Das Buch ist viel gelesen worden. Aber von einer Wirkung meiner Darstellung auf die landläufigen Anschauungen vom Reichthume habe ich noch wenig gemerkt. Vielleicht liegt das daran, dass ich dem Leser zu viel überlassen, dass ich ihm zugemuthet habe, manche Folgerungen zu ziehen, die ich selbst hätte ziehen sollen. Dies lässt sich indess nachholen.

Bei jedem Erfolge menschlicher Thätigkeit hat man die objectiven und die subjectiven Voraussetzungen des Erfolges zu unterscheiden. Ich beginne mit ersteren.

Drei Kreise wirthschaftlicher Unternehmungen kommen für die Entwicklung des Hauses Fugger in Betracht: der internationale Waarenhandel, der Betrieb großer Bergbau- und Industrie-Unternehmungen, endlich die Vermittlung des Geld- und Creditverkehrs im Großen, besonders für die »Großen«, für die weltlichen und geistlichen Fürsten. Auf allen diesen Gebieten handelt es sich um einen Großbetrieb, und zwar um einen solchen, der bedeutender Geldcapitalien bedurfte.

Der Großbetrieb an sich war ja nichts Neues. Insbesondere die Landwirthschaft war längst im Großen betrieben worden; aber sie wurzelte noch durchaus überwiegend in der Naturalwirthschaft; sie bedurfte noch keiner erheblichen Geldcapitalien. Die mittelalterlichen Fürsten waren Großgrundbesitzer mit einigen Hoheitsrechten; als solche bedurften sie ebenfalls noch nicht in erheblichem Umfange der Geldcapitalien; vielmehr bestritten sie ihren Bedarf hauptsächlich aus den Erträgen ihrer Landgüter, und die öffentlichen Dienste, Heerdienst, Gerichtsdienst, wirthschaftliche Abgaben, wurden ebenfalls noch fast ganz in natura geleistet.

Zwei Ausnahmen gab es aber schon vor dem Ende des Mittelalters: Der Handel bedurfte von jeher relativ erheblicher Geldcapitalien, und ferner unterhielt die Römische Curie, namentlich seit dem 13. Jahrhundert, einen weltumfassenden fiscalischen Geldverkehr[1]. Ich kann hier nur auf die erstere Ausnahme eingehen.

Der Handel muss seiner Natur nach »capitalistisch« betrieben werden. Dieses schillernde Schlagwort des »Capitalismus« pflegt jetzt meist in dem Sinne gebraucht zu werden, dass es den Uebergang der Leitung der Production an »Capitalisten« bedeutet. Das ist durchaus irrig. Die Leitung der Production liegt jetzt ebenso wie früher in den Händen des Unternehmers, der mit dem Capitalisten durchaus nicht zu verwechseln ist; denn der Unternehmer ist ein Arbeiter, während der Capitalist als solcher, d. h. nachdem das Capital durch Arbeit entstanden ist, ohne weitere Arbeit erwirbt. Auch wenn man mit dem Schlagwort »Capitalismus«, das mehr und mehr ein Schimpfwort zu werden droht, sagen will, dass die relative Bedeutung des Capitals gegenüber der Arbeit sich zu Gunsten des ersteren verschoben hat, so ist diese Meinung ebenfalls eine irrige; denn die Verwendung größerer Capitalien bedarf einer entsprechenden

---

[1] Dieser letztere Verkehr ist neuerdings in zwei interessanten Veröffentlichungen behandelt worden von A. Gottlob, »Päpstliche Darlehensschulden des 13. Jahrhunderts«, 1899, und von G. Schneider, »Die finanziellen Beziehungen der Florentiner zur Kirche 1285—1304«. 1899.

Steigerung der geistigen Arbeit, namentlich für die Leitung des Unternehmens. »Capitalistisch« bedeutet lediglich, dass mehr Capital für die Production nöthig ist, und zwar, seitdem das Geld allgemeines Tauschmittel ist, mehr Geldcapital.

Diese vorläufige Auseinandersetzung war nöthig gegenüber dem Phrasennebel, mit dem jetzt Alles umgeben ist, was das »Capital« betrifft.

Also: der Handel muss seiner Natur nach »capitalistisch« betrieben werden. Die Landwirthe konnten mit ihren Erzeugnissen ursprünglich direct, ohne Vermittlung des Geldes, ihre Bedürfnisse befriedigen. Die Gewerbtreibenden konnten auch nach ihrer Loslösung von der Urproduction, als »Handwerker«, also ohne viel Geldcapital, produciren, so lange sie für einen kleinen Kreis benachbarter Kunden arbeiteten. Der Kaufmann aber konnte niemals Geschäfte machen, ohne über ein relativ bedeutendes Geldcapital — eigenes oder fremdes — zu verfügen. So ist denn der »Capitalismus« im Handel zuerst entstanden und hat sich von dort aus allmählich auf Urproduction und Gewerbe ausgedehnt. Die Fugger sind ein wichtiges Werkzeug dieser Entwicklung gewesen.

Die bei Weitem bedeutsamste Grundlage für das Emporblühen der oberdeutschen Städte im späteren Mittelalter war ihr Handel mit Italien, indirect der Levantehandel der italienischen Seestädte. Dieser bildete das Rückgrat des gesammten Welthandels; er wurde von den Italienern zur See bis nach den Niederlanden und bis nach England fortgesetzt, zu Lande auch nach Frankreich; aber der Weitervertrieb der köstlichen Waaren des Südostens und Südens nach Deutschland und den östlich angrenzenden Ländern bis zum Hansegebiete fiel den Oberdeutschen zu und damit natürlich auch der entsprechende Export nordalpiner Waaren. Namentlich Venedig begünstigte diesen Verkehr; es wünschte gar nicht, dass seine Bürger Landhandel betrieben. Das Kaufhaus der Deutschen in Venedig, dessen Größe man noch jetzt dicht am Rialto bewundern kann, war der wichtigste Mittelpunkt für den Handel der Oberdeutschen in Italien, die Schule, wo ihre jungen

Bürger den Handel lernten. Auch Jakob Fugger, der Begründer des Reichthums seines Hauses, hat dort — vermuthlich von etwa 1474 bis 1480 — gelernt, wie man nach der Väter Sitte mit Spezereien, Seiden- und Wollenstoffen handelte. Aber er war es auch vornehmlich, der bald darauf neue Bahnen einschlug und hierdurch sein Haus zur ersten Geldmacht der ganzen Welt emporhob. Welches waren die objectiven Voraussetzungen dieser neuen Entwicklung?

Die Entdeckungen und die durch sie veranlassten großen Verschiebungen im Welthandel, welche den italienischen und oberdeutschen Städten die Grundlage ihrer mittelalterlichen Blüthe entzogen, haben nicht den ersten Anlass geliefert; vielmehr ergab sich dieser aus den zahlreichen Beziehungen der oberdeutschen Städte zu den Alpenländern und aus dem Emporblühen des Bergbaues dieser Länder, das zum größten Theile gerade durch das Eingreifen der Oberdeutschen unter Führung der Fugger hervorgebracht wurde.

Auch der Bergbau bedarf frühzeitig relativ großer Capitalien, nur freilich zunächst nicht umlaufender, sondern stehender Capitalien, für das Schürfen, das Eintreiben und Zimmern der Stollen, das Fördern der großen Mineralmassen, deren Verhüttung an Ort und Stelle u. s. w. Der Bergbau musste daher schon relativ früh zu einem intensiven Großbetriebe gelangen, und dieser konnte nicht, gleich dem der Landwirthschaft, lange auf dem Boden der Naturalwirthschaft verharren; denn mit den Erzeugnissen des Bergbaues kann sich der Mensch nicht ernähren; er kann sie auch nicht, gleich denen der Landwirthschaft, durch gewerbliche Arbeit auf dem Boden der Eigenproduction in Kleidungsstücke verwandeln.

Vielmehr bedürfen die Bergbauproducte des Absatzes, und zwar in der Regel gegen Geld, schon weil der Bergbau meist in Gegenden betrieben wird, wo Nahrungs- und Kleidungsmittel, zumal in alten Zeiten, durch Naturaltausch nur schwer zu beschaffen waren. Vollends der wichtigste Bergbau des Mittelalters, der Silberbergbau, stand naturgemäß ganz auf dem Boden der Geldwirthschaft, weil er ja selbst das Material der damals bei Weitem wichtigsten Geldsorte lieferte.

Zunächst musste also das Capital für den Betrieb aufgebracht und zweckmäßig angewendet werden, was beim Bergbau stets, und in früheren Zeiten noch weit mehr als jetzt, sehr schwierig und riskant war. Und dann musste der Absatz organisirt werden, bei den damaligen Verkehrs- und Marktverhältnissen ebenfalls ein schweres und riskantes Unternehmen.

Die Geschichte des Silberbergbaues in den Alpenländern bedarf noch immer der weiteren Aufklärung, namentlich was seine wirthschaftliche Organisation betrifft. Aber folgende Thatsachen stehen schon jetzt außer Zweifel:

Das ergiebigste Silberbergwerk im ganzen 15. Jahrhundert und darüber hinaus, dasjenige am Falkenstein bei Schwaz in Tirol, wurde zwar schon 1409 entdeckt, lieferte aber erst große Erträge seit dem Jahre 1448, und gerade in diesem Jahre werden die Fugger zuerst als Gewerken im Schwazer Bergbau genannt. Nun wird man sagen, die letztere Thatsache sei nicht die Ursache, sondern die Wirkung der ersteren gewesen, und die Fugger hätten hier nur eine leichte, mühe- und gefahrlose Verwendung ihrer Capitalien gefunden.

Dies ist indess schon deshalb nicht sehr wahrscheinlich, weil es neununddreißig Jahre gedauert hatte, bis das Schwazer Bergwerk zu großer Ergiebigkeit gebracht wurde; es ist mit Sicherheit anzunehmen, dass es sich dabei um keine leichte Aufgabe handelte. Sodann aber lässt sich nachweisen, dass auch die Verwerthung der Silberausbeute keineswegs so leicht war, wie sie dem Jetztlebenden zunächst erscheinen mag.

Die gesammte Ausbeute musste zunächst von den Gewerken an den Landesherrn abgeliefert werden, der dafür einen festen Satz bezahlte. Der Landesherr, damals Herzog Sigmund, später Kaiser Maximilian, konnte verhältnissmäßig wenig Silber verwenden, schon weil die Tiroler Münzstätten vor 1484 nur Kleingeld prägten, dessen Herstellung in großen Mengen bei dem damaligen Stande der Münztechnik sehr lange Zeit erforderte. Der Landesherr war meist nicht einmal im Stande, das Silber zu bezahlen, weil er stets selbst geld-

bedürftig war. Hier traten die Fugger ein: sie organisirten den Silberabsatz nach dem Auslande und streckten dem Landesherrn den Silberpreis einstweilen vor, indem sie sich die Ausbeute der Bergwerke verpfänden ließen.

Aber auch der Absatz im Auslande erforderte viel Mühe. Denn überall wurde zunächst nur Kleingeld geprägt. Erst 1472 begann man, zunächst in Venedig und Mailand, mittelgroße Münzen im Gewicht von 6,52 bezw. 9,80 Gramm auszuprägen. Die ersten Versuche mit der Prägung ganz großer Münzen wurden 1484 in Tirol selbst angestellt, doch vermochten diese »Guldener« von 31,50 Gramm, die Vorläufer der Thaler, sich zunächst nicht einzubürgern. Ehe dies geschah, blieb der Preis des Silbers niedrig und starken Schwankungen unterworfen; auch ließen sich bis dahin größere Mengen nur äußerst mühsam unterbringen.

Der Silberabsatz erheischte ferner eine Fülle von Kenntnissen hinsichtlich der zahllosen Münzgebiete und der in ihnen umlaufenden Münzen, deren Silberwerth ebenso häufigen Schwankungen unterlag wie ihr Werth im Verkehre. Endlich wurde der Silberhandel auch noch sehr erschwert durch die Unsicherheit und Kostspieligkeit des Verkehrs. Von den Hindernissen, welche durch diese Momente für den Verkehr erwuchsen, können wir uns heutzutage kaum noch eine richtige Vorstellung machen. Sie bildeten die Hauptursache der Entwicklung des Wechsels und anderer Geldsurrogate. Aber diese konnten im vorliegenden Falle nicht verwendet werden, weil es sich hier eben grade darum handelte, einen regelmäßigen Versandt ungewöhnlicher Mengen Edelmetalls in natura nach allen Seiten hin zu organisiren.

Das mag genügen, um zu veranschaulichen, wie die Fugger und in ihrem Gefolge auch andere oberdeutsche Handelshäuser den Großbetrieb der Tiroler Silberbergwerke ermöglichten. Aehnlich war ihre Thätigkeit bei anderen Bergwerken beschaffen, namentlich im ungarischen Kupferbergbau. Sie führten ihm Capital zu und ermöglichten einen Großbetrieb durch Anstellung tüchtiger deutscher Fach-

leute, sowie durch Beschaffung von Absatz auf weite Entfernungen bis nach den Niederlanden und Spanien.

Die Thätigkeit der Fugger als industrieller Großunternehmer, namentlich ihr Verdienst um den Aufschwung der oberdeutschen Barchentweberei bedarf noch der näheren Untersuchung. Jedenfalls lässt sich ihre Thätigkeit auf diesem Gebiete nicht einseitig vom Standpunkte des städtischen Handwerks aus betrachten, wie dies neuerdings geschehen ist. Der Großbetrieb musste schon in seinen Anfängen mit dem Handwerke in Streit gerathen. Aber wenn der deutsche Barchent im 16. Jahrhundert ein Weltartikel ersten Ranges wurde, so haben die Fugger hierfür wohl das Meiste beigetragen.

Doch ihre Hauptbedeutung lag auf einem anderen Gebiete, und was sie hier geleistet haben, lässt sich jetzt völlig überschauen: Die Fugger waren große Organisatoren des öffentlichen Credits; sie bildeten die von den Italienern überkommene Technik der Creditvermittlung weiter aus und verwendeten sie im größten Umfange zur Befriedigung der im 16. Jahrhundert gewaltig anwachsenden Creditbedürfnisse für öffentliche Zwecke. Hierdurch vorzugsweise haben sie sich als Geldmächte bethätigt und haben zugleich tief in den Gang der Weltgeschichte eingegriffen. Welches waren die objectiven Voraussetzungen dieser ihrer Erfolge?

Zunächst und vor Allem die Umwandlung der Ritterheere in Söldnerheere, sowie die Steigerung des Capitalbedarfs für Feuerwaffen und andere Kriegswerkzeuge. Die Organisation des Wehrdienstes ist der Organisation der wirthschaftlichen Production stets in der Entwicklung vorangegangen, wobei aber die Betriebssysteme im Wesentlichen die gleichen waren.

Der Wehrdienst war in der germanischen Urzeit von allen wehrfähigen Männern neben der wirthschaftlichen Production in »Eigenproduction« besorgt worden; er war dann durch das Lehnswesen ein Lebensberuf geworden, ohne dass aber der Boden der Naturalwirthschaft verlassen worden war; die Nutzung des Lehngutes war der Entgelt für die Wehrpflicht des Vasallen gewesen. Jetzt wurde der Waffenberuf durch das Soldsystem ein Handwerk und schließlich durch Musketen und Kanonen eine Großindustrie, die sehr geschickte Leitung und bedeutende Capitalien erforderte.

Die Fürsten waren diesen Anforderungen weder technisch noch wirthschaftlich gewachsen, technisch nicht, weil sie keine stehenden Heere hatten (was wiederum durch wirthschaftliche Unzulänglichkeit verhindert wurde), wirthschaftlich nicht, weil ihre Geldeinnahmen noch bei Weitem nicht ausreichten, und weil sie ferner weder an dem Orte noch zu der Zeit des Kriegsbedarfs verfügbar waren.

Deshalb fiel die Kriegführung technisch in die Hände berufsmäßiger Privatunternehmer, der »Condottieri«, und für die Beschaffung der nöthigen Capitalien waren die Fürsten ebenfalls auf die Vermittlung von Privatunternehmern angewiesen, welche ihren Credit den damals noch selbst wenig creditwürdigen Fürsten zur Verfügung stellten. Wie die staatliche Kriegführung, so war auch der Staatscredit noch nicht vorhanden. Unter den Elementen, aus denen er sich später bildete, war geraume Zeit hindurch, nämlich im »Zeitalter der Fugger«, das wichtigste der Credit der großen Finanzleute, welche die Einkünfte der Fürsten verwalteten und ihnen darauf Vorschüsse leisteten. Sie gehörten stets dem Handelsstande an, weil nur dieser technisch wie wirthschaftlich im Stande war, solchen Anforderungen zu entsprechen. Wenn nun aber grade die oberdeutschen Kaufleute unter Führung der Fugger sich im 16. Jahrhundert auf diese Weise hervorragend bethätigten, so hatte das wieder seine besonderen Gründe.

Den oberdeutschen Städten wurde ihre mittelalterliche Bedeutung für den Waarenhandel durch die großen Verschiebungen im Weltverkehre entzogen. Das Mittelmeer, die Basis jener Bedeutung, hörte auf, seinen Namen zu verdienen. Die kostbaren Erzeugnisse des Ostens kamen in steigenden Mengen auf dem neu entdeckten oceanischen Wege nach Europa.

Der Versuch der oberdeutschen Kaufleute, in Lissabon am ostindischen Handel erster Hand Antheil zu erlangen, musste schon an

der Ausbildung des portugiesischen Colonialsystems scheitern. Sie wendeten sich nun dem Handel zweiter Hand zu, der sich an dem mächtig aufblühenden Weltplatze Antwerpen concentrirte. Doch dieser Verkehr nahm dort einen derart speculativen Character an und erheischte daher eine so unausgesetzte Fühlung mit den Marktverhältnissen, dass er sich von Augsburg aus nur mit ungewöhnlichem Risico betreiben ließ. Die ungünstige Lage der oberdeutschen Städte für den neuzeitlichen Welthandel machte sich allmählich mit zwingender Gewalt geltend.

Da waren es die Fugger, welche die von ihnen bereits eingeschlagenen neue Bahnen mit außerordentlicher Thatkraft weiter verfolgten und als die Ersten das Schwergewicht ihres Geschäftsbetriebes auf die Vermittlung des Creditverkehres verlegten, welche größere Erfolge in Aussicht stellte als der Waarenhandel. Hierbei kam ihnen die politische Entwicklung zu statten.

Die Ausbildung des modernen europäischen Staatensystems, und zwar zunächst namentlich die Entstehung des mehrhundertjährigen Wettkampfes zwischem dem Hause Habsburg und der Krone Frankreich, erforderte Geldcapitalien von bisher unerhörtem Umfange. Dies kam, nach den präludirenden italienischen Kriegen, zum ersten Male ganz scharf, ja gradezu grotesk zum Ausdruck in der Kaiserwahl des Jahres 1519, bei der die Fugger durch ihren Credit den Ausschlag gaben. Wenn Jakob Fugger vier Jahre später Karl V. schreiben durfte: »Es ist bekannt und liegt am Tage, dass Eure Kaiserliche Majestät die römische Krone ohne meine Hülfe nicht hätte erlangen können,« — so ist dieses kühne Wort durch meine Untersuchungen als vollkommen gerechtfertigt erwiesen worden.

Wie so Vieles in diesem Zeitalter waren auch die Stimmen der deutschen Kurfürsten um Geld zu haben, und es entstand eine regelrechte Auction, bei der die Wagschale längere Zeit zwischen Habsburg und Frankreich schwankte. König Franz I. von Frankreich machte hohe Gebote, und er hätte auf solche Weise die römische Krone wahrscheinlich erlangt, wenn es ihm gelungen wäre, die Fugger

für sich zu gewinnen. Denn Baargeld konnte keiner der beiden Hauptconcurrenten bezahlen; die Kurfürsten wollten aber nur Dem Credit schenken, für den die Fugger sich verbürgten; richtiger gesagt: sie hatten überhaupt nur Vertrauen zu den Fuggern. Diese urkundlich erwiesene Thatsache zeigt klar, wie es damals mit dem öffentlichen Credit bestellt war.

Die Fugger erklärten sich für das Haus Habsburg, dem in Folge dessen die Kaiserkrone erhalten blieb. Die Kaiserwahl von 1519 war aber nur einer der zahlreichen Anlässe, bei denen die Fugger den Gang der Geschichte beeinflussten.

Man wird hierüber zunächst schon, je nach dem politischen Standpunkte, sehr verschieden urtheilen, und gleichviel, wie dieser beschaffen sein mag: jedenfalls wird dem Auge des Jetztlebenden die Thatsache, dass das Geldcapital damals für die Politik eine solche Rolle spielte, einen sehr bedenklichen Eindruck machen. Aber nicht die Fugger waren es, welche diese Thatsache verursachten, sondern jene gewaltigen neuen Capitalbedürfnisse der Fürsten, die von den Fuggern befriedigt wurden.

Der außerordentlich große Capitalbedarf für politische Zwecke war die Wurzel des ganzen Sachverhalts. Wenn die Fugger als die Ersten ihn befriedigten, wenn dann die anderen oberdeutschen Geschäftshäuser mehr und mehr ihrem Beispiel folgten, dabei aber zum Theil die Gegenpartei unterstützten, wenn auf solche Weise der Weltkampf zwischen den Häusern Habsburg und Valois Jahrzehnte hindurch vorzugsweise mit deutschem Capital ausgefochten wurde, so ist das ohne Frage für das deutsche Nationalbewusstsein der Gegenwart keine erfreuliche Erscheinung. Aber die Thatsache, dass die Fugger auf solche Weise eine weltgeschichtliche Aufgabe lösten, lässt sich durch eine rückschauende Kritik dieser Art nicht aus der Welt schaffen.

Wirthschaftliche Bedürfnisse waren im 16. Jahrhundert noch weit weniger als in der Gegenwart durch Ethik und Patriotismus zu befriedigen. Vielmehr bedurften sie zu ihrer Befriedigung der ganzen

Thatkraft und Intelligenz wirthschaftlicher Unternehmer, deren Haupttriebfeder nur der Erwerbssinn sein kann. Er darf nicht schrankenlos walten. Aber wenn man die Unternehmer verantwortlich machen will für die Bedürfnisse, welche sie befriedigten, so zeugt dies von sehr geringem wirthschaftlichem Verständnisse.

Für die Fugger gab es nur die Frage, ob sie die Habsburger oder die Valois unterstützen oder keines von beiden thun sollten. Wählten sie Letzteres, so hätte das vorhandene Bedürfniss von anderen, thatkräftigeren Geschäftsleuten befriedigt werden müssen. Entschieden sie sich aber für Frankreich, so würde die Nachwelt wohl schwerlich mehr mit ihnen zufrieden gewesen sein als gegenwärtig.

Alles dies gilt auch von dem Antheil der Fugger am Ablasshandel. Sie hatten Albrecht von Brandenburg Geld geliehen für die Bezahlung der Würde eines Erzbischofs von Mainz an die Curie. Albrecht war für die Rückzahlung dieses Darlehens auf seinen Antheil an den Ablassgeldern angewiesen, den er deshalb den Fuggern überwies.

Für diese war die Eincassirung der Ablassgelder nur ein Mittel zur Deckung jenes Vorschusses, ein ganz gewöhnlicher geschäftlicher Vorgang, wie er bei den Florentiner Kaufleuten schon seit Jahrhunderten üblich gewesen war. Dass das ewige Seelenheil für Geld ausgeboten werden konnte, muss für jeden sittlich denkenden Menschen der Jetztzeit ein Gegenstand des Abscheues sein, und auch schon im Reformationszeitalter begann diese Empfindung sich, namentlich seit Luther's Auftreten, allgemein Bahn zu brechen. Aber das Ausschreiben und Anpreisen des Ablasses durch Geistliche ist etwas völlig Anderes, wie die geschäftliche Eincassirung von Ablassgeldern durch Kaufleute. Es liegt kein Anlass vor, jenen Abscheu auf sie zu übertragen.

Die Fugger haben später in dem Verzweiflungskampf der deutschen Protestanten gegen den Katholicismus ihr Capital zur Unterstützung des letzteren verwendet. Inwieweit dabei vielleicht ihr persönlicher religiöser Standpunkt mitgewirkt hat, kommt hier einstweilen nicht

in Betracht. Sicher ist, dass ihr Geschäftsinteresse, welches schon so stark beim Hause Habsburg engagirt war, ihnen gar nicht erlaubte, anders zu handeln. Sicher ist ferner, dass Anton Fugger spätestens gleich nach dem Schmalkaldischen Kriege die Fugger'sche Handlung auflösen wollte, dass er gar keine Neigung hatte, dem Kaiser noch mehr Geld zu leihen, und dass er in der schwersten Krisis, welche Karl V. durchzumachen hatte, in dem Kampfe mit Moritz von Sachsen, nur nothgedrungen dem Kaiser von Neuem beisprang. In seinem Testamente berichtet er darüber: »Langwieriger Kriegsläufe halber haben sich die Sachen dermaßen beschwerlich geschickt, dass wir nicht allein unsere Handelssachen nicht zu Ende haben führen und unsere Schulden einbringen können, sondern wir haben auch, dem Kaiser und dem Könige zu dienen, mehr ausleihen, selbst Geld aufnehmen und uns in Schulden stecken müssen.« Wir werden sehen, wohin das führte.

Die Bedeutung der Fugger für die politische und religiöse Geschichte ist sicher sehr interessant; aber für Denjenigen, welcher ihre Bedeutung als Geldmacht verstehen und würdigen will, haben jene Thatsachen und Zusammenhänge nur den Werth von Beweisstücken und Illustrationen. Sie hätten ganz anders beschaffen sein können, ohne dass dadurch die Bedeutung der Fugger sich geändert hätte. Das Entscheidende ist und bleibt lediglich das Auftreten von Capitalbedürfnissen größten Umfangs für Zwecke der Politik, Bedürfnissen, denen zunächst noch kein entsprechendes Angebot gegenüber stand.

Zwar hatte die europäische, zumal die italienische und die deutsche Bevölkerung, Capital in großen Mengen schon längst angesammelt. Aber dieses Capital wurde im Mittelalter entweder gleich wieder in der unmittelbaren Production verwendet oder es blieb ganz zinslos liegen oder endlich, so weit es schon für öffentliche Zwecke verfügbar war, kam es größtentheils den Creditbedürfnissen der Städte zu gute, welche als Körperschaften bereits eigentlichen, d. h. nicht durch Specialpfand gedeckten Credit genossen, zu einer Zeit, als daran bei den Fürsten, wegen des Fehlens einer Staatsgewalt mit corporativer

Haftung aller Unterthanen, noch nicht zu denken war. Allerdings hatten die Italiener schon begonnen, die Ersparnisse ihres Landes für die Creditbedürfnisse der Fürsten nutzbar zu machen. Aber das reichte bei Weitem nicht aus gegenüber dem Wachsen dieser Bedürfnisse im 16. Jahrhundert. Es war eine bedeutende geschäftliche That der Fugger, dass sie auch nördlich der Alpen den Grund legten zur Entstehung eines Berufsstandes von Creditvermittlern. Mochten schon einzelne Ansätze dazu bei Münzern und Wechslern vorhanden gewesen sein, jedenfalls erlangte diese Entwicklung erst jetzt große, ja internationale Bedeutung. Denn die Fugger, denen sich bald andere oberdeutsche Handelshäuser anschlossen, waren in der ersten Hälfte des 16. Jahrhunderts unzweifelhaft die wichtigsten Creditvermittler von ganz Europa, und ihre Beziehungen reichten thatsächlich von Sevilla und Lissabon bis nach Ungarn und Polen. Ihre Schuld war es nicht, dass das deutsche Bankgeschäft sich später nicht weiter entwickelte, sondern gleich der ganzen Hochblüthe der städtischen Cultur in Deutschland, von den Wirren der Folgezeit größtentheils wieder vernichtet wurde. Wenn auch die Kraft der Fugger nach wenigen Generationen dahin schwand, so ist das ein Schicksal, das sie mit allen wirthschaftlichen Privatunternehmungen theilen mussten. Dauern können nur solche menschliche Einrichtungen, welche nicht auf der Kraft einzelner Menschen beruhen; das aber war bei der Geldmacht der Fugger nothwendiger Weise der Fall. Ihnen gebührt dennoch ein bedeutsamer Platz in der Geschichte des europäischen Bankgeschäfts und des europäischen Finanzwesens.

Es war in der That keine Kleinigkeit, wenn die Fugger sich 1519 für die Habsburger entschieden und sich vielleicht über ihr ganzes damaliges Capital hinaus für diese schlechten Haushalter verbürgten. Noch vier Jahre später war der größte Theil des dadurch entstandenen Vorschusses trotz vielfacher Bemühungen nicht einzubringen, was grade zu jenem kühnen Briefe Jakob Fugger's an Karl V. geführt hat. Wollten die Fugger zu ihrem Gelde gelangen, so mussten sie sich auf weitere gewaltige Finanzgeschäfte, namentlich in Spanien, einlassen. Sie haben dadurch, d. h. natürlich durch verstärkte Thätigkeit größten Stils, von Neuem viel Geld verdient, sind aber schließlich mit ihren ganzen ungeheuren Forderungen in Spanien hängen geblieben und haben den größten Theil ihres Reichthums wieder verloren. Diese Unternehmungen waren eben so groß, so weit ausschauend, dass sie länger dauerten als das Leben und die Kraft der wenigen genialen Geschäftsleute, welchen das Haus Fugger seine Bedeutung verdankte.

II.

Damit bin ich denn bei den persönlichen Voraussetzungen für den Reichthum der Fugger angelangt. Wir müssen sie vor Allem in der Person Dessen suchen, der diesen Reichthum begründete, in der Person Jakob Fugger's. Von ihm wissen wir Einiges durch die zeitgenössischen Augsburger Chronisten Hans Jakob Fugger und Clemens Sender; Anderes lernen wir aus einer Betrachtung seiner Aeußerungen und Handlungen. Im Ganzen ist es natürlich doch zu wenig, um ein abschließendes Urtheil über seine Persönlichkeit zu erlangen.

Jakob Fugger's Bedeutung für sein Haus steht außer Zweifel. Die gegen Mitte des 16. Jahrhunderts aufgezeichnete Familienchronik berichtet von ihm, er habe den Handel mit Spezereien, Seiden- und Wollengewand verlassen und sich statt dessen »in mehrere und gewinnlichere Handlungen, nämlich auf Wechsel (d. h. Geldgeschäfte) und Bergwerke, begeben«. Die ersten Anfänge dieser neuen Thätigkeiten reichen zwar noch weiter zurück, aber erst Jakob Fugger hat begonnen, sie in großem Stile zu betreiben. Er war ursprünglich für den geistlichen Stand bestimmt gewesen, wurde aber auf Veranlassung seiner Brüder im 14. Lebensjahre Kaufmann. Die Familie hat dies mit Recht stets als ein großes Glück betrachtet.

Wenn wir uns auf die Augsburger Steuerlisten verlassen können, welche Aloys Schulte neuerdings in seinem großen Werke »Geschichte des mittelalterlichen Handels zwischen Westdeutschland und

Italien« (I, 652) für solche Zwecke durchgearbeitet hat, so muss sich das Vermögen der Fugger vom Beginn der selbständigen Thätigkeit Jakob Fugger's an, d. h. von etwa 1487 bis 1511, ungefähr verzehnfacht haben. In diesem letzteren Jahre betrug es nach meinen eigenen Ermittlungen rund 250000 fl. und nach Abzug der Austheilungen an die einzelnen Mitglieder der Familie rund 200000 Gulden. Es ist dann bis Ende 1527, etwa zwei Jahre nach dem Tode Jakob Fugger's, bis auf zwei Millionen gestiegen, hat sich also in diesem Zeitraum abermals verzehnfacht. Eine solche Durchschnittsverzinsung von 40 bis 50% jährlich, fortgesetzt durch vierzig Jahre, ist natürlich auch bei den größten Vermögen nur in der ersten Zeit ihrer Entwicklung denkbar und lässt sich ebenso selbstverständlich nur durch ganz ungewöhnliche Begabung des Unternehmers ermöglichen.



Jakob Fugger.

In der folgenden Periode der Fugger-schen Geschäftsentwicklung, als Anton Fugger das Haus leitete, nahm das Vermögen zwar weiter zu und erreichte 1546 mit $4^3/_4$ Millionen Gulden seinen höchsten Stand, aber der jährliche Durchschnittsgewinn dieser Periode überstieg keinesfalls 10%. Die dritte Periode endlich, die des Verfalls, welche mit dem Tode Anton's (1560) oder wohl richtiger schon mit der Ueberspannung des Fugger'schen Credits (etwa 1553) begann, endigte in der ersten Hälfte des 17. Jahrhunderts mit einem Verluste von acht Millionen und mit dem Bankerotte des Hauses.

Jakob Fugger besaß zunächst im höchsten Maße jenen Geschäftseifer, der den tüchtigen Kaufmann auszeichnet. Noch in seinen letzten Lebenstagen, als ihm sein Neffe Georg Thurzo rieth, die ungarischen Geschäfte, deren Lage er als sehr gefahrdrohend kannte, aufzulösen, wies er diesen Kleinmuth weit von sich mit der Bemerkung: »er wolle gewinnen, so lange er könne«. Aber sein Geschäftseifer

hinderte ihn keineswegs, selbst den mächtigsten Männern Ersuchen um Darlehen abzuschlagen, wenn er dies für geboten hielt. Wie oft haben die Kaiser Maximilian I. und Karl V. vergebens sich bei Jakob



Anton Fugger.

Italien« (I, 652) für solche Zwecke durchgearbeitet hat, so muss sich das Vermögen der Fugger vom Beginn der selbständigen Thätigkeit Jakob Fugger's an, d. h. von etwa 1487 bis 1511, ungefähr verzehnfacht haben. In diesem letzteren Jahre betrug es nach meinen eigenen Ermittlungen rund 250000 fl. und nach Abzug der Austheilungen an die einzelnen Mitglieder der Familie rund 200000 Gulden. Es ist dann bis Ende 1527, etwa zwei Jahre nach dem Tode Jakob Fugger's, bis auf zwei Millionen gestiegen, hat sich also in diesem Zeitraum abermals verzehnfacht. Eine solche Durchschnittsverzinsung von 40 bis 50% jährlich, fortgesetzt durch vierzig Jahre, ist natürlich auch bei den größten Vermögen nur in der ersten Zeit ihrer Entwicklung denkbar und lässt sich ebenso selbstverständlich nur durch ganz ungewöhnliche Begabung des Unternehmers ermöglichen.

Jakob Fugger.

In der folgenden Periode der Fugger-schen Geschäftsentwicklung, als Anton Fugger das Haus leitete, nahm das Vermögen zwar weiter zu und erreichte 1546 mit 4¾ Millionen Gulden seinen höchsten Stand, aber der jährliche Durchschnittsgewinn dieser Periode überstieg keinesfalls 10%. Die dritte Periode endlich, die des Verfalls, welche mit dem Tode Anton's (1560) oder wohl richtiger schon mit der Ueberspannung des Fugger'schen Credits (etwa 1553) begann, endigte in der ersten Hälfte des 17. Jahrhunderts mit einem Verluste von acht Millionen und mit dem Bankerotte des Hauses.

Jakob Fugger besaß zunächst im höchsten Maße jenen Geschäftseifer, der den tüchtigen Kaufmann auszeichnet. Noch in seinen letzten Lebenstagen, als ihm sein Neffe Georg Thurzo rieth, die ungarischen Geschäfte, deren Lage er als sehr gefahrdrohend kannte, aufzulösen, wies er diesen Kleinmuth weit von sich mit der Bemerkung: »er wolle gewinnen, so lange er könne«. Aber sein Geschäftseifer

hinderte ihn keineswegs, selbst den mächtigsten Männern Ersuchen um Darlehen abzuschlagen, wenn er dies für geboten hielt. Wie oft haben die Kaiser Maximilian I. und Karl V. vergebens sich bei Jakob



Anton Fugger.

Fugger bemüht, von kleineren Fürsten ganz zu schweigen; antwortete er doch 1515 Maximilian auf ein solches Ersuchen: »er wisse nicht, wie lange er lebe, oder wie es mit den Kriegsläufen nach etlichen Jahren stehen werde; er hätte sonst auch große Händel (Geschäfte), und stünden ihm solche täglich zu, darum man ihm ins Haus komme, während er ihnen vor Jahren gern weit nachgeritten wäre; nichtsdestoweniger entschlage er sich derselben; denn er wäre auch nun bei einem tapferen Alter und habe kein Kind; er wolle daher sich mit seinen bisherigen Geschäften begnügen und neue nicht mehr anfangen«.

Jacob Fugger eröffnete der Geschäftsthätigkeit seines Hauses ganz neue Bahnen; aber er zügelte seinen weit ausschauenden Unternehmungsgeist, wenn es noth that, durch Besonnenheit, eine Vereinigung, wie sie für den Erfolg großer Unternehmungen erstes Erforderniss ist.

Schon Anton Fugger besaß dieses Gleichmaß von Entschlussfähigkeit und Vorsicht bei Weitem nicht in demselben Maße. Im Anfange seiner Geschäftsleitung bewies er eine sehr begreifliche, doch fast zu große Scheu, die gewaltigen Unternehmungen seines Vorgängers im gleichen Umfange fortzusetzen; erst allmählich gewann er mehr Zutrauen in die eigene Kraft und in die Zukunft seines Hauses. Aber bereits 1546 fasste er den Beschluss, die Handlung ganz aufzulösen, was ein sehr richtiges Urtheil über die Gefahren der damaligen Weltlage und der von ihr abhängenden geschäftlichen Lage der Fugger bekundete. Wenn er an diesem Entschlusse nicht festhielt, vielmehr sich gegen Ende seines Lebens zu immer größeren Geschäften drängen ließ, so zeugt das von Abnahme des scharfen Blickes für die Aussichten und das Risico dieser Unternehmungen.

Bei den Welsern tritt ein solches Schwanken zwischen Aengstlichkeit und übergroßem Wagemuth im unrechten Zeitpunkte noch schärfer hervor. So war z. B. das vielgerühmte Unternehmen der Welser in Venezuela, geschäftlich betrachtet, ein durchaus bedenkliches Abenteuer. Die Fugger gingen eine Zeit lang mit ganz ähnlichen Plänen

um und hatten dafür sogar schon große Privilegien erwirkt; aber schließlich verzichteten sie wohlweislich auf deren Ausnutzung. Wie wäre es auch möglich gewesen, von Augsburg aus, vollends unter spanischer Herrschaft, derartige Unternehmungen dauernd zu behaupten und rentabel zu gestalten! Auf der anderen Seite bekundeten die Welser vielfach ein ängstliches Streben nach Neutralität, wodurch sie die Gunst des Kaisers verscherzten, auf die sie doch in hohem Grade angewiesen waren. Die Fugger dagegen ergriffen mit Entschiedenheit Partei und haben in dieser Haltung mit unwandelbarer Consequenz verharrt, trotzdem sie den bekannten »Dank vom Hause Habsburg« in gehäuftem Maße ernten mussten. Ließen sie sich hierbei nur von ihrem Geschäftsinteresse leiten oder auch von ihren politischen und religiösen Ueberzeugungen?

Es ist höchst interessant, aber freilich auch sehr schwierig, das Geschäftsgebahren solcher großen Unternehmer auf die verschiedenen Motive ihres Handelns zurückzuführen. Der bloße Erwerbssinn, das Streben nach möglichst viel »Profit« ohne Rücksicht auf weitere Zwecke, ist nicht immer so ausschließlich entscheidend, wie meist angenommen wird.

Betrachten wir unter diesem Gesichtswinkel zunächst einmal eine dafür besonders geeignete andere Familie großer Kaufleute, die Medicäer. Bei ihnen lässt sich eine ganz naturgemäße Wandlung der verschiedenen Motive deutlich wahrnehmen. Der politische Ergeiz spielte bei ihnen, wie bei den Florentinern überhaupt, eine große Rolle. Aber für die älteren Medicäer, vor Cosimo Pater Patriae, war er offenbar noch nicht das leitende Motiv. Bei ihnen überwog jedenfalls noch jener dem tüchtigen Kaufmann eigene Geschäftseifer, der zunächst lediglich den Gewinn vor Augen hat. Auch der große Cosimo war freilich noch ein echter Kaufmann, zugleich aber ein gewaltiger Staatsmann: der politische Ehrgeiz wurde bei ihm Haupttriebfeder. Der Sinn für Kunst und Wissenschaft, dem Florentiner ebenfalls angeboren, diente bei ihm jedenfalls noch vorzugsweise politischen Zwecken. Mit Lorenzo endlich tritt der Kaufmann vom Schauplatze ab: Lorenzo

war ein sehr schlechter Kaufmann, und bald wurde das Geschäft ganz aufgegeben. Lorenzo war, gleich Cosimo, in erster Linie Politiker. Aber sein Mäcenatenthum diente offenbar lange nicht mehr derart der Politik wie bei Cosimo: es ging in weiterem Umfange aus angeborener enthusiastischer Liebe zur Kunst und Wissenschaft hervor.

Bei den Fuggern spielte der Ehrgeiz nicht entfernt die Rolle wie bei den Medicäern; vorhanden war er ebenfalls, aber es war kein politischer, sondern ein socialer Ehrgeiz. Von den großen Fuggern des 16. Jahrhunderts hat keiner je direct d. h. außergeschäftlich, in die Politik eingegriffen, wenn man absieht davon, dass Anton sich nach dem Schmalkaldischen Kriege bewegen ließ, für die Stadt Augsburg bei dem siegreichen Kaiser Fürbitte einzulegen, und dass er dann in Augsburg das dem Kaiser feindliche demokratisch-lutherische Stadtregiment beseitigen half. Sonst haben die Fugger zwar bei ihren großen Geschäften die Politik gebührend berücksichtigt, aber sich von ihr, so weit ich sehen kann, niemals leiten lassen. Die Politik hat also auch bei ihrem standhaften Festhalten am Hause Habsburg sicherlich keine irgendwie erhebliche Rolle gespielt.

Ihr socialer Ehrgeiz dagegen trat frühzeitig hervor und steigerte sich in bemerkenswerther Weise. Die Fugger gehörten nicht zu den alten Augsburger Geschlechtern. Jakob Fugger, der reichste Deutsche seiner Zeit, stand in Augsburg dem Range nach jedem Patricier nach, und diese ließen es ihn gelegentlich fühlen. Zwar ließen sie sich es gefallen, dass er ihnen »viele schöne Mummereien, Schlittenpartien und Tänze« gab. Aber als er ihnen anbot, das Haus ihrer »Herrentrinkstube« neu zu erbauen, wenn sie ihm gestatteten, das Fugger'sche Wappen daran anbringen zu lassen, lehnten sie diesen charakteristischen Vorschlag ab. Selbst Anton ist erst 1538 unter die Geschlechter aufgenommen worden.

Ein Wappen erlangten die Fugger schon 1462 bezw. 1473. Im Jahre 1509 schrieb Kaiser Maximilian dem Augsburger Rathe, er wisse keinen solchen »statthaften Bürger« im Reiche wie Jakob Fugger; er wolle ihn daher auch »zu einem Herrn machen«. Zwei

Jahre später erfolgte denn auch thatsächlich die Erhebung in den Adelsstand, 1514 bezw. 1530 in den Grafenstand, 1535 in den ungarischen Adelsstand u. s. w. Es folgte noch eine Reihe anderer Privilegien ähnlicher Art. Aber den Fuggern wurde freigestellt, von diesen Auszeichnungen gleich oder später Gebrauch zu machen, und sie haben Letzteres vorgezogen. Der Adel war nämlich mit dem Handel unvereinbar, und der unzweifelhaft bei den Fuggern stark vertretene sociale Ehrgeiz verblendete sie, trotz der damals noch so hohen Bedeutung des Adels, doch nicht derart, um sie ihre weltumspannenden wirthschaftlichen Interessen übersehen zu lassen.

Jakob Fugger war ein strenggläubiger Katholik. Als die St. Annakirche, in welcher er eine prachtvolle Begräbnissstätte für sich und seine Familie hatte errichten lassen, in die Hände der Lutheraner kam, verlangte er von seinen Neffen und Erben die Zusicherung, dass sie ihn an einem anderen Orte begraben lassen sollten. Aber es fehlt uns bisher an Material, um zu entscheiden, ob und eventuell wie weit die Leitung des Fugger'schen Geschäfts, insbesondere die consequente Unterstützung der Habsburger, vielleicht doch durch solche religiöse Motive mit beeinflusst sein könnte; undenkbar wäre es keineswegs.

Ebenso reicht das bisherige Material nicht aus, um zu beurtheilen, welche Bedeutung die sonstigen recht erheblichen idealen Interessen der Fugger, insbesondere ihre große Mildthätigkeit, sowie ihr Sinn für Kunst und Wissenschaft, als mitwirkende Factoren ihrer geschäftlichen Thätigkeit hatten. Nur auf die sichtbaren Wirkungen dieser schon bei Jakob Fugger stark vorhandenen Neigungen werde ich zurückkommen.

Zunächst wende ich mich wieder denjenigen persönlichen Eigenschaften der beiden größten Fugger zu, welche für ihre geschäftlichen Erfolge unzweifelhaft bedeutsam waren.

Von Jakob Fugger berichtet sein Neffe nach seinen eigenen wiederholten Aeußerungen, »wenn er Nachts schlafen ginge, habe er gar keine Hinderung des Schlafes, sondern thäte mit dem Hemde

alle Sorge und Anfechtung des Handels von sich«. Hans Jakob, derjenige der Neffen von Jakob, der dessen Freiheit von Nervosität Jahrzehnte später für so wichtig und charakteristisch hielt, dass er diese Eigenschaft neben ganz wenigen anderen in der von ihm verfassten Familienchronik aufzeichnete, war selbst stark geschäftlich thätig und leitete sogar das Haus nach Anton's Tode eine Zeit lang, obwohl keineswegs mit Glück. Auch wir werden also in jener Eigenthümlichkeit des größten aller Fugger etwas nicht Unwichtiges zu erblicken haben, einen Beweis seiner Genialität, der ursprünglichen Kraft und Gesundheit seiner Natur, welche durch einen einfachen Willensentschluss, ja vielleicht ohne einen solchen, die mit einem weltumspannenden Geschäfte verbundenen zahllosen Sorgen jeden Abend »von sich that«, ähnlich wie Napoleon schlafen konnte, wo und wann er wollte. Anton Fugger hatte nicht die gleiche Fähigkeit; denn als er gegen Schluss seines Lebens durch das eigenmächtige Verfahren seines Antwerpener Factors schwere Verluste erlitten hatte, entzog er dem Factor die Vollmacht, »um ruhig schlafen zu können«, und bald darauf schrieb er von der damaligen Lage seines Hauses: »Der Creditoren sind viele, und es sollte Einem davor grausen.« Wie sticht diese Sorge, die auch schon früher bei ihm stark hervorgetreten war und sogar den Entschluss hervorgerufen hatte, das Geschäft ganz aufzugeben, wie sticht sie ab von der stolzen Sicherheit Jakob's! Gewiss war Anton's Aengstlichkeit gerechtfertigt durch die allgemeine Lage, aber doch nur deshalb, weil seine Kräfte dieser schwierigen Lage nicht gewachsen waren. Jakob hätte in ihr ohne jede Frage anders gedacht und gehandelt.

Auch sonst waren die beiden Männer weit von einander verschieden. Von Jakob wird wiederholt gerühmt, er sei fröhlich von Gemüthsart gewesen, gefällig und freundlich gegen Jedermann, bescheiden und schlicht in seinem Auftreten. Diese Bescheidenheit und Weltklugheit hinderte ihn nicht, auch dem Höchstgestellten furchtlos die Wahrheit zu sagen, wenn es noth that; nie hat ein Bürger so zu einem mächtigen Fürsten gesprochen wie Jakob Fugger in jenem

ewig denkwürdigen Briefe von 1523 zu Kaiser Karl V. Von Anton wird keine solche Aeußerung berichtet; wohl aber wissen wir, dass sein Wahlspruch war: »Stillschweigen stehet wohl an.« Die ihm durch die Tradition zugeschriebene stolze Verbrennung kaiserlicher Schuldbriefe hat auf die überlieferte Art jedenfalls nicht stattgefunden, war vielmehr nach der ältesten Version, die ich auffinden konnte, nur ein geschickter Theatercoup, um kaiserliche Geldansprüche glimpflich abzuwehren. Jakob hatte dies oft genug ganz offen gethan, Anton wagte es selbst nicht mehr in den kritischen letzten Regierungsjahren Karl's V., ließ sich vielmehr immer tiefer in Geschäfte verstricken, die längst schon weit gefährlicher geworden waren, als ihren Erträgen entsprach. Freilich war es auch gefährlich, sich zurückzuziehen; denn die Finanzpolitik des Kaisers war in dieser Zeit ebenso gewaltthätig geworden wie seine sonstige Politik. Dennoch lag das höhere Risico sicher nicht auf diesem Wege, und Anton ist deshalb nicht freizusprechen von einer wesentlichen Mitschuld an dem späteren Verfalle des Fuggerschen Reichthums. Dass er damals seinem Antwerpener Factor Oertel allzu sehr vertraute und ihm sogar den selbständigen Abschluss der größten Geschäfte überließ, lässt nicht nur schließen auf Abnahme der, für den Leiter eines so gewaltigen Unternehmens vor Allem nöthigen Menschenkenntniss — denn Oertel war eines solchen Vertrauens nicht würdig —, sondern es lag darin zugleich ein schwerer Verstoß gegen zwei Hauptgrundsätze der ganzen Fugger'schen Geschäftspolitik, gegen den Grundsatz der einheitlichen Leitung und gegen denjenigen des Ausschlusses aller Fremden von dieser Leitung.

Fassen wir zunächst den letzteren Grundsatz ins Auge. Die Handelsgesellschaften haben sich aus der Familiengemeinschaft entwickelt, und im 16. Jahrhundert war dieser Ursprung noch überall sichtbar; ja, er kann nie ganz verwischt werden, wenigstens nicht bei derjenigen Gesellschaftsart, welche die deutschen Juristen als »offene Handelsgesellschaft« bezeichnen; denn diese Gesellschaftsart ist eine so innige Verbindung der Arbeitskraft und des Vermögens ihrer Theil-

alle Sorge und Anfechtung des Handels von sich«. Hans Jakob, derjenige der Neffen von Jakob, der dessen Freiheit von Nervosität Jahrzehnte später für so wichtig und charakteristisch hielt, dass er diese Eigenschaft neben ganz wenigen anderen in der von ihm verfassten Familienchronik aufzeichnete, war selbst stark geschäftlich thätig und leitete sogar das Haus nach Anton's Tode eine Zeit lang, obwohl keineswegs mit Glück. Auch wir werden also in jener Eigenthümlichkeit des größten aller Fugger etwas nicht Unwichtiges zu erblicken haben, einen Beweis seiner Genialität, der ursprünglichen Kraft und Gesundheit seiner Natur, welche durch einen einfachen Willensentschluss, ja vielleicht ohne einen solchen, die mit einem weltumspannenden Geschäfte verbundenen zahllosen Sorgen jeden Abend »von sich that«, ähnlich wie Napoleon schlafen konnte, wo und wann er wollte. Anton Fugger hatte nicht die gleiche Fähigkeit; denn als er gegen Schluss seines Lebens durch das eigenmächtige Verfahren seines Antwerpener Factors schwere Verluste erlitten hatte, entzog er dem Factor die Vollmacht, »um ruhig schlafen zu können«, und bald darauf schrieb er von der damaligen Lage seines Hauses: »Der Creditoren sind viele, und es sollte Einem davor grausen.« Wie sticht diese Sorge, die auch schon früher bei ihm stark hervorgetreten war und sogar den Entschluss hervorgerufen hatte, das Geschäft ganz aufzugeben, wie sticht sie ab von der stolzen Sicherheit Jakob's! Gewiss war Anton's Aengstlichkeit gerechtfertigt durch die allgemeine Lage, aber doch nur deshalb, weil seine Kräfte dieser schwierigen Lage nicht gewachsen waren. Jakob hätte in ihr ohne jede Frage anders gedacht und gehandelt.

Auch sonst waren die beiden Männer weit von einander verschieden. Von Jakob wird wiederholt gerühmt, er sei fröhlich von Gemüthsart gewesen, gefällig und freundlich gegen Jedermann, bescheiden und schlicht in seinem Auftreten. Diese Bescheidenheit und Weltklugheit hinderte ihn nicht, auch dem Höchstgestellten furchtlos die Wahrheit zu sagen, wenn es noth that; nie hat ein Bürger so zu einem mächtigen Fürsten gesprochen wie Jakob Fugger in jenem

ewig denkwürdigen Briefe von 1523 zu Kaiser Karl V. Von Anton wird keine solche Aeußerung berichtet; wohl aber wissen wir, dass sein Wahlspruch war: »Stillschweigen stehet wohl an.« Die ihm durch die Tradition zugeschriebene stolze Verbrennung kaiserlicher Schuldbriefe hat auf die überlieferte Art jedenfalls nicht stattgefunden, war vielmehr nach der ältesten Version, die ich auffinden konnte, nur ein geschickter Theatercoup, um kaiserliche Geldansprüche glimpflich abzuwehren. Jakob hatte dies oft genug ganz offen gethan, Anton wagte es selbst nicht mehr in den kritischen letzten Regierungsjahren Karl's V., ließ sich vielmehr immer tiefer in Geschäfte verstricken, die längst schon weit gefährlicher geworden waren, als ihren Erträgen entsprach. Freilich war es auch gefährlich, sich zurückzuziehen; denn die Finanzpolitik des Kaisers war in dieser Zeit ebenso gewaltthätig geworden wie seine sonstige Politik. Dennoch lag das höhere Risico sicher nicht auf diesem Wege, und Anton ist deshalb nicht freizusprechen von einer wesentlichen Mitschuld an dem späteren Verfalle des Fuggerschen Reichthums. Dass er damals seinem Antwerpener Factor Oertel allzu sehr vertraute und ihm sogar den selbständigen Abschluss der größten Geschäfte überließ, lässt nicht nur schließen auf Abnahme der, für den Leiter eines so gewaltigen Unternehmens vor Allem nöthigen Menschenkenntniss — denn Oertel war eines solchen Vertrauens nicht würdig —, sondern es lag darin zugleich ein schwerer Verstoß gegen zwei Hauptgrundsätze der ganzen Fugger'schen Geschäftspolitik, gegen den Grundsatz der einheitlichen Leitung und gegen denjenigen des Ausschlusses aller Fremden von dieser Leitung.

Fassen wir zunächst den letzteren Grundsatz ins Auge. Die Handelsgesellschaften haben sich aus der Familiengemeinschaft entwickelt, und im 16. Jahrhundert war dieser Ursprung noch überall sichtbar; ja, er kann nie ganz verwischt werden, wenigstens nicht bei derjenigen Gesellschaftsart, welche die deutschen Juristen als »offene Handelsgesellschaft« bezeichnen; denn diese Gesellschaftsart ist eine so innige Verbindung der Arbeitskraft und des Vermögens ihrer Theil-

haber, setzt bei ihnen ein so unbedingtes gegenseitiges Vertrauen voraus, dass sie eigentlich nur zwischen den nächsten Blutsverwandten, und selbst dort keineswegs immer, am Platze ist. Im 16. Jahrhundert waren die Haupttheilhaber der Handelsgesellschaften regelmäßig noch Angehörige einer und derselben Familie; indess gab es doch schon wesentliche Ausnahmen auch gerade unter den größten Gesellschaften. So zählte die Gesellschaft der Welser z. B. 1508 achtzehn Theilhaber, die zwölf verschiedenen Familien angehörten; im Jahre 1517 schied freilich ein Theil der Gesellschafter aus, weil er sich übervortheilt glaubte; aber auch in der folgenden Zeit setzte sich die Firma stets aus sehr verschiedenen Elementen zusammen, was sicher nicht ohne Einfluss geblieben ist auf die schon erwähnte schwankende Haltung des großen Hauses. Auch sonst fehlt es nicht an Fällen dieser Art.

Die Fugger dagegen nahmen keinen Fremden als Theilhaber auf. Als Factoren verwendeten sie allerdings Fremde, und sie mussten Diesen, da sie große Zweigniederlassungen in weiter Entfernung vom Stammhause zu leiten hatten, verhältnissmäßig weitgehende Vollmachten ertheilen; aber alle für das Gedeihen des Hauses entscheidenden Geschäfte wurden von dem Leiter der Handlung abgeschlossen. Das änderte sich erst später, und jenes übermäßige Vertrauen Anton's in seinen Antwerpener Factor war der erste bedenkliche Schritt in dieser Richtung. Freilich wirkte dabei noch mit eine, selbst über die Macht des größten Handelshauses weit hinausgehende mächtige Strömung, nämlich die rasch wachsende örtliche und zeitliche Concentration des internationalen Capitalverkehrs an der Weltbörse Antwerpen. Darauf wird zurückzukommen sein. Jedenfalls blieb es ein verhängnissvoller Fehler, dass Anton Fugger die Gefahren nicht hinreichend würdigte, welche diese Entwicklung für sein Haus mit sich brachte. Dadurch sündigte er zugleich gegen den von seinem Oheim Jakob aufgestellten zweiten Hauptgrundsatz der Fugger'schen Handlung, gegen den Grundsatz einheitlicher Leitung.

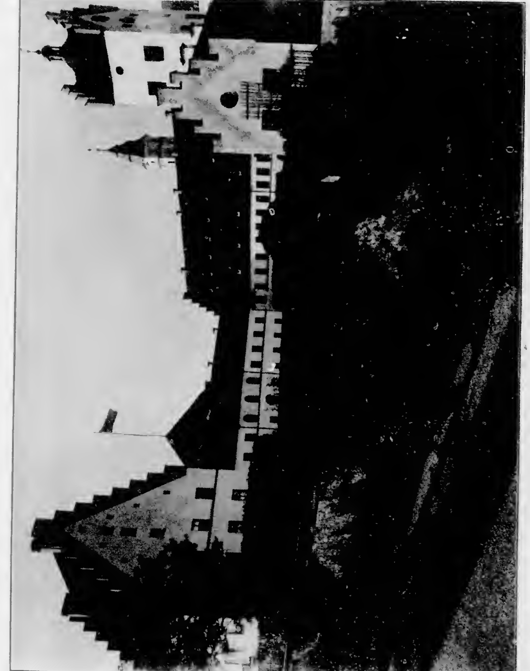
Dieser Grundsatz hatte bei den Fuggern nicht immer gegolten. Zwar hatten schon die Gebrüder Ulrich, Georg und Jakob Fugger

vereinbart, dass »ihre Erben und Nachkommen vom Mannesstamm unzertheilt im Handel bleiben und die Töchter mit Heirathsgütern abgefunden werden sollten, auf dass der Fuggerische Handel in allweg unzertheilet bleibe«. Aber — und hierauf habe ich so wenig wie Andere bisher geachtet — die Brüder behielten sich noch 1494 ausdrücklich gleichen Antheil an der Geschäftsleitung vor: »Unser Jeder« — so heißt es — »soll Gewalt und Macht haben, als ob Jeder der oberste Haupthändler selbst wäre.« Dieser Zustand blieb bestehen, bis Georg 1506 und Ulrich 1510 gestorben war. Dann bildete Jakob mit seinen Neffen Anton, Raimund und Ulrich eine neue Gesellschaft, deren Leitung er sich allein vorbehielt. Dies war zunächst schon bedingt durch die reiche Erfahrung Jakob's und die Jugend seiner Neffen. Dass bis zum Tode Jacob's Alles so blieb, ist angesichts seiner ganz ungewöhnlichen Bedeutung auch nicht bemerkenswerth. Jakob ging aber weiter: in seinem zweiten Testamente, das 1525, also kurz vor seinem Tode verfasst wurde, bestimmte er, dass nach seinem Tode das Geschäft von seinem Neffen Anton allein, »doch mit Rath seines Bruders Raimund und seines Vetters Hieronymus« geleitet werden solle, »nach seinem Gefallen und Gutdünken, wie ich das in meinem Leben allein zu thun Gewalt und Macht gehabt habe«. Endlich schlossen 1532 Anton, Raimund und Hieronymus einen Gesellschaftsvertrag, worin die Worte »mit Rath« ersetzt wurden durch die Worte »mit Wissen«. Zugleich erklärten Raymund und Hieronymus sich im Voraus einverstanden mit Allem, was Anton thun würde, unter Anderem auch mit seinen Abrechnungen über Gewinn und Verlust der Handlung. Anton war also damit unumschränkter Leiter des Fugger'schen Geschäftes geworden, und er ist es geblieben, bis er selbst in seinen letzten Lebensjahren die Zügel am Boden schleifen ließ. In der folgenden Generation ist die Einheitlichkeit der Leitung vollends in die Brüche gegangen. Die Regel scheint sie damals bei den Handelsgesellschaften überhaupt nicht gebildet zu haben; wenigstens bemerken wir unter Anderem auch bei den Welsern oft eine gemeinsame Leitung, die

zu vielen Reibungen führte. Die Fugger aber huldigten in ihrer Blüthezeit auch in dieser Hinsicht dem strengsten monarchischen Principe, und als sie es aufgaben, begann unmittelbar der Verfall ihrer Handlung.

Freilich ist solche nachträgliche Kritik etwas billig. Ein Hauptmoment bleibt: es war für die Fugger wirklich sehr schwer, sich rechtzeitig aus den Fangarmen der Finanzgeschäfte loszumachen, weil die mächtigen Fürsten, denen sie so große Geldsummen geliehen hatten, diese nur dann zurückzahlten, wenn sie neue Vorschüsse erlangten, auch in der Regel gar nicht im Stande waren, anders zu verfahren. Auf dieser glatten, abschüssigen Bahn wäre ein Anhalten nur bei größter geschäftlicher Gewandtheit auch der späteren Fugger und selbst dann nur mit großen Verlusten möglich gewesen. Geschäftliche Genies sind aber sehr selten; dass sie in einer Familie drei Generationen lang vorhanden gewesen sind, ist wohl noch nie vorgekommen. Und der wichtige kaufmännische Grundsatz, »dass der erste Verlust der beste ist«, war in seiner Wahrheit damals wohl noch weniger bekannt, geschweige denn befolgt, als gegenwärtig.

Diejenigen, welche immerfort nur die von den Fuggern Anfangs erzielten hohen Gewinne sehen, vergessen ganz, dass auf diese Blüthezeit normaler Weise der Verfall folgen musste, und dass er aus denselben Geschäften hervorgegangen ist, welche früher jene hohen Erträge abgeworfen hatten. Die ganze Zeit der Fuggerischen Geschäftsthätigkeit, von dem Eingreifen Jakob's, also etwa von 1490 an, bis zum Untergange der Handlung um das Jahr 1640, bildete thatsächlich eine zusammengehörige Unternehmung. Von den hohen Gewinnen der ersten Jahrzehnte müssen die großen Verluste der Verfallperiode abgerechnet werden. Dann erkennt man, dass jene zum großen Theile Risicoprämien waren, und der Durchschnittsertrag einer hundertjährigen, höchst intensiven Arbeitsleistung wird sich dann als ein recht bescheidener Lohn erweisen. Was den Fuggern schließlich übrig blieb, war ansehnlicher Grundbesitz, der aber belastet war mit schweren Schulden und den hohen Ansprüchen einer an fürst-

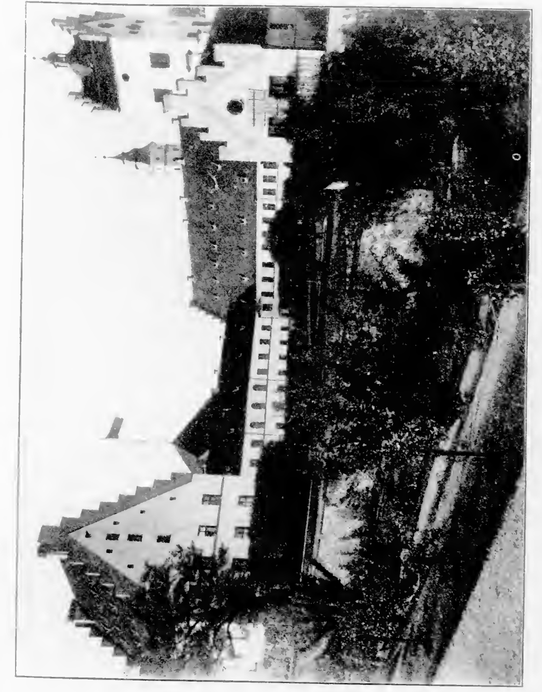


Fuggerisches Schloss Babenhausen.

zu vielen Reibungen führte. Die Fugger aber huldigten in ihrer Bluthezeit auch in dieser Hinsicht dem strengsten monarchischen Principe, und als sie es aufgaben, begann unmittelbar der Verfall ihrer Handlung.

Freilich ist solche nachträgliche Kritik etwas billig. Ein Hauptmoment bleibt: es war für die Fugger wirklich sehr schwer, sich rechtzeitig aus den Fangarmen der Finanzgeschäfte loszumachen, weil die mächtigen Fürsten, denen sie so große Geldsummen geliehen hatten, diese nur dann zurückzahlten, wenn sie neue Vorschüsse erlangten, auch in der Regel gar nicht im Stande waren, anders zu verfahren. Auf dieser glatten, abschüssigen Bahn wäre ein Anhalten nur bei größter geschäftlicher Gewandtheit auch der späteren Fugger und selbst dann nur mit großen Verlusten möglich gewesen. Geschäftliche Genies sind aber sehr selten: dass sie in einer Familie drei Generationen lang vorhanden gewesen sind, ist wohl noch nie vorgekommen. Und der wichtige kaufmännische Grundsatz, »dass der erste Verlust der beste ist«, war in seiner Wahrheit damals wohl noch weniger bekannt, geschweige denn befolgt, als gegenwärtig.

Diejenigen, welche immerfort nur die von den Fuggern Anfangs erzielten hohen Gewinne sehen, vergessen ganz, dass auf diese Blüthezeit normaler Weise der Verfall folgen musste, und dass er aus denselben Geschäften hervorgegangen ist, welche früher jene hohen Erträge abgeworfen hatten. Die ganze Zeit der Fuggerischen Geschäftsthätigkeit, von dem Eingreifen Jakob's, also etwa von 1490 an, bis zum Untergange der Handlung um das Jahr 1640, bildete thatsächlich eine zusammengehörige Unternehmung. Von den hohen Gewinnen der ersten Jahrzehnte müssen die großen Verluste der Verfallperiode abgerechnet werden. Dann erkennt man, dass jene zum großen Theile Risicoprämien waren, und der Durchschnittsertrag einer hundertjährigen, höchst intensiven Arbeitsleistung wird sich dann als ein recht bescheidener Lohn erweisen. Was den Fuggern schließlich übrig blieb, war ansehnlicher Grundbesitz, der aber belastet war mit schweren Schulden und den hohen Ansprüchen einer an fürst-



Fuggerisches Schloss Babenhausen

lichen Luxus gewöhnten Grafenfamilie, ein Grundbesitz, der überdies wenig ertragreich war und erst durch neue Anstrengungen späterer Generationen wieder relativ erheblichen wirthschaftlichen Werth erlangt hat.

Die Fugger haben ihren vorübergehenden großen Reichthum theuer bezahlt mit dem Volkshasse, der sich früh an ihren Namen hängte und dauernd an ihm haften blieb. Bereits im ersten Viertel des 16. Jahrhunderts ward er zur Gattungsbezeichnung wucherischer Monopolisten, und noch jetzt hat das Wort »fuckern« in süddeutschen Mundarten eine ähnliche Bedeutung. Aber auch Männer, die auf den höchsten Höhen moderner Bildung wandeln, Zierden unserer Geschichtsschreibung und unserer Nationalökonomie, betrachten die Fugger noch jetzt mit unverhohlener Abneigung als die erste große Verkörperung jenes »Capitalismus«, der heutzutage bei uns in der Oeffentlichkeit so oft erwähnt und ungefähr ebenso oft falsch verstanden wird.

Ich habe diesen Missbrauch der Worte »Capitalismus«, »capitalistische Productionsweise« u. s. w. schon in meinen Vorbemerkungen gerügt. Hier will ich nur untersuchen, welche Berechtigung den Vorstellungen, die mit jenen und ähnlichen Schlagworten verknüpft zu werden pflegen, hinsichtlich des Falles »Fugger« beizumessen ist. Ich muss dabei manche Unklarheiten berichtigen, die noch in meinem »Zeitalter der Fugger« spuken. Als ich dieses Buch schrieb, hatte ich mich von dem Einflusse jener Schlagworte selbst noch nicht ganz frei gemacht, was mir erst jetzt gelungen ist.

Zunächst: wie weit war denn jene von den Zeitgenossen gegen die Fugger und andere große Handelsgesellschaften erhobene Beschuldigung wucherischer Monopolsucht begründet? Sie ging aus einerseits von wirklich oder angeblich geschädigten Volkskreisen, Adel, Bauern, Handwerkern, kleineren Kaufleuten, Consumenten, andererseits von Kreisen, welche vorzugsweise durch ideale Gesichtspunkte bestimmt wurden, namentlich von Geistlichen und religiös stark bewegten Schichten des gebildeten Bürgerthums. Bei der damaligen Macht dieser Gedanken konnte es nicht ausbleiben, dass dadurch jene

in gleicher Richtung wirkenden materiellen Interessen große Schwungkraft erlangten. Für alle möglichen Schmerzen dieses gährenden Zeitalters wurden nun die »großen Fucker« verantwortlich gemacht. Als endlich auch Luther gegen sie seine gewaltige Stimme erhob, waren sie in der öffentlichen Meinung gerichtet.

Ich habe in meinem »Zeitalter der Fugger« zu ermitteln versucht, wie weit jene Anklagen berechtigt waren, und bin zu einem in der Hauptsache negativen Resultate gelangt. Die Neigung zur Bildung von Monopolen war unzweifelhaft vielfach vorhanden; aber so weit sich erkennen lässt, waren es theils aussichtslose Versuche, theils wirthschaftliche Nothwendigkeiten. Hier beschränke ich mich auf den Antheil der Fugger an diesen Vorgängen und zunächst auf den Waarenverkehr, der bei den Beschuldigungen die Hauptrolle spielte.

Die Fugger betheiligten sich in ihrer großen Zeit — und erst in dieser entstanden jene Beschuldigungen —, wie wir wissen, nicht mehr am herkömmlichen Handel der oberdeutschen Städte, sondern beschränkten sich auf einige wenige Waaren, hauptsächlich auf Ungarisches Kupfer und Tiroler Silber; einige Jahrzehnte lang waren sie ferner noch stark am Handel mit Gewürzen, namentlich mit Pfeffer, zwischen Lissabon und Antwerpen betheiligt, und später vertrieben sie, ebenfalls nur vorübergehend, nämlich von 1534—1555, den Barchent ihrer neuen großen Webereien in Weißenhorn. Beim Silber und Barchent ist es nie zu einer Monopolbildung gekommen. Hinsichtlich des Silbers wurde wohl beklagt, dass es in großen Mengen exportirt werde, aber dieser Vorwurf erledigt sich rasch durch einen Hinweis auf die gewaltige Zunahme der deutschen Silberproduction, für welche der inländische Bedarf bei Weitem nicht ausreichte. Und was den Barchent betrifft, so wurde freilich von den Ulmern und wohl auch noch von anderen Webern und Händlern sehr geklagt über die schwer zu ertragende Concurrenz der Fugger. Aber dies war eben eine Folge ihres intelligent geleiteten Großbetriebes. Von einem Monopole konnte dabei nicht die Rede sein.

Beim Kupfer und beim Pfeffer sind Monopolbildungen vorgekommen. Die auf ein Kupfersyndikat bezüglichen Verträge, abgeschlossen 1498 und 1499 zwischen den Fuggern und einigen anderen Handelshäusern, habe ich selbst veröffentlicht; es sind die einzigen, welche bisher aufgefunden worden sind. Wie aus diesen Verträgen deutlich hervorgeht, wurden sie abgeschlossen in einer Periode fallender Preise; sie bezweckten Beseitigung der Ueberproduction, verfehlten aber diesen Zweck und wurden bald von den Fuggern selbst durch Unterbietung ihrer Concurrenten gebrochen, ein Beweis, wie schwierig es war, selbst bei wenigen Theilhabern ein solches Syndikat aufrecht zu erhalten. In der folgenden Zeit haben die Fugger ohne Frage dadurch, dass sie die ungarische Kupferproduction »controlirten«, wie ein Amerikaner der Gegenwart sagen würde, viel Einfluss auf den Kupferpreis gehabt; aber neben ihnen werden noch zahlreiche andere große Kupferhändler erwähnt, die Hochstetter, die Haugs, die Manlichs, die Führer, die Tucher u. s. w. Von einem Monopole ist nichts mehr zu entdecken.

Der Pfefferhandel war ein Monopol des Königs von Portugal, der nur durch fiscalische Ausbeutung dieses Handels sich die Mittel für seine großen ostindischen Expeditionen verschaffen konnte. Er verkaufte die Ausbeuten der Flotten im Ganzen an große Consortien von Handelshäusern, die damit ein außerordentlich hohes Risico übernahmen; denn wenn die nächste Flotte eine starke Ladung mitbrachte, erfolgte unvermeidlich ein plötzlicher starker Preissturz. Ueberhaupt war der Gewürzhandel ein äußerst riscantes Geschäft, das die äußerste Gewandtheit und fortgesetzte enge Fühlung mit den sehr verwickelten Absatzverhältnissen erforderte. Die Gewürzhändler suchten daher den Absatz so zu concentriren, dass der Preis hoch gehalten wurde. Dies gelang, indess lange nicht in dem Maße, wie später der Niederländisch-Ostindischen Compagnie, die ein viel strenger ausgebildetes Monopol hatte. Hier war in der That eine Art dauernder Monopolbildung gegeben, die aber wirthschaftlich durchaus gerechtfertigt war.

Was die Fugger anlangt, so waren die volksthümlichen Beschuldigungen des Monopolismus mindestens stark übertrieben.

Ich bin weit entfernt, zu leugnen, dass die Fugger eine sehr große wirthschaftliche Macht besaßen; ist doch mein Buch geschrieben, hauptsächlich um diese Macht zu schildern. Aber ich theile nicht die übliche Meinung über die Quellen dieser Macht. Ich erblicke ferner in deren Größe eine Erscheinung, die nur für ihre Zeit, für dieses »Zeitalter der Fugger«, charakteristisch ist. Und ich suche endlich nicht nur ihre schlimmen, sondern auch ihre guten Wirkungen zu begreifen.

Ist das Capital, so frage ich zunächst, wirklich die eigentliche Ursache der Fugger'schen Macht gewesen? Wir wissen, dass und warum das Geldcapital in diesem Zeitalter namentlich für die Politik so außerordentliche Bedeutung erlangte. Die Macht der Fugger beruhte unzweifelhaft auf dem ihnen zur Verfügung stehenden Geldcapital. Aber dass sie über so große Geldcapitalien verfügten, war erst eine Folge der genialen geschäftlichen Veranlagung eines außergewöhnlichen Mannes. Als die Fugger den größten Beweis ihrer Macht gaben, bei der Kaiserwahl Karl's V., war ihr Reichthum erst im Entstehen begriffen, und auch über fremde Capitalien verfügten sie damals noch nicht entfernt in dem späteren Umfange. Ihre Macht beruhte freilich auf dem unbeschränkten Credite, dessen sie sich »in der ganzen Christenheit« und darüber hinaus erfreuten, aber dieser Credit war damals eine Naturmacht, entsprungen dem Genie Jakob Fugger's, und die Macht ihres Credits äußerte sich zu jener Zeit hauptsächlich darin, dass sie die größten Creditgeschäfte abschließen konnten, ohne über eigene oder fremde Capitalien in solchem Umfange unmittelbar zu verfügen: nicht ihr eigenes Capital und auch nicht der Credit, den sie bei anderen Capitalisten, sondern derjenige, den sie bei den deutschen Fürsten besassen, hat dem Habsburger die Kaiserkrone verschafft.

Ganz anders in der späteren Zeit, als nicht mehr eine so machtvolle Persönlichkeit das Haus leitete. Jetzt erst wurde ihre Macht vorzugsweise Geldmacht; das gewaltig angewachsene eigene Capital

bildete nun die Hauptgrundlage des Credits, mit dessen Hülfe fremdes Capital von allen Seiten massenhaft herangezogen werden konnte. Diese ganze verfügbare Capitalmenge ermöglichte es den Fuggern jetzt, ihre Geschäfte immer mehr auszudehnen. Aber was das Haus hierdurch an äusserer Größe gewann, verlor es an innerer Gesundheit, und schon bei Lebzeiten Anton Fugger's gerieth es hierdurch in eine gefährliche Lage.

Doch diese gewaltige Macht einzelner grosser Creditvermittler war überhaupt nur eine vorübergehende Erscheinung. Sie war entstanden durch außerordentlich rasche und starke Steigerung des Capitalbedarfs, namentlich für politische Zwecke, eine Steigerung, der noch keine entsprechende marktmäßige Organisation des Capitalverkehrs zu Gebote stand. Ich habe in meinem Buche gezeigt, wie sich diese Organisation zuerst an den beiden Weltbörsen Antwerpen und Lyon bildete, und wie hierdurch die Macht der einzelnen großen Creditvermittler abnahm. Eine andere Hauptgrundlage dieser Macht blieb freilich bestehen: die schlechte Finanzwirthschaft der meisten Fürsten. Erst als diese sich wesentlich besserte, wurden zugleich den Privatunternehmern der Kriegführung und denen des öffentlichen Credits die letzten starken Wurzeln ihrer weltgeschichtlichen Bedeutung abgegraben.

Die Macht der Fugger war nur eine verhältnissmäßig rasch vorübergehende Erscheinung. Sie war deshalb eine besonders große, weil die Fugger zuerst auf dem Plane erschienen, als der Capitalbedarf für private und öffentliche Zwecke am Ausgange des Mittelalters gewaltig anwuchs; aber sie ging schon zu Ende, als die Fugger sich so tief in die Finanzgeschäfte eingelassen hatten, dass sie nicht mehr zurück konnten. Damit begann nicht nur der Verfall ihres Reichthums, sondern auch der Rückgang ihrer Bedeutung. In der Politik hat das Capital der Fugger zum letzten Male in dem Conflicte zwischen Karl V. und Moritz von Sachsen eine große Rolle gespielt. Dann sanken sie rasch herab zu einem Spielballe der immer willkürlicher werdenden Finanzpolitik der Habsburger.

Immerhin, die in der Weltgeschichte beispiellose Macht der Fugger war ein zweischneidiges Werkzeug, mit dem sie sowohl Schaden wie Nutzen im größten Maßstabe anrichten konnten. Sie haben unzweifelhaft beides gethan.

Der Schaden, den sie anrichteten, bestand nicht in Monopolen und auch nicht in einem unheilvollen Einflusse auf die Politik, sondern er bestand vorzugsweise darin, dass sie durch ihr Beispiel die oberdeutschen Kaufleute mehr und mehr verleiteten, Finanzgeschäfte zu treiben, und dass nun der größte Theil der oberdeutschen Handelswelt sich wetteifernd bestrebte, immer größere Massen von Privatcapitalien aller Art jenen Geschäften zuzuführen. So kam es zu einer maßlosen Ueberspannung des öffentlichen Credits und zu schweren Finanzkrisen, in denen ein großer Theil des mühsam erworbenen Wohlstands der deutschen Städte verzehrt wurde.

Doch dieser unzweifelhafte Schaden war nur ein Symptom des Zersetzungsprocesses, dem Deutschland aus wirthschaftlichen Gründen wie aus politischen Ursachen ohnehin rettungslos verfallen war. Der Großbetrieb der Fugger wies die Bahnen, auf denen die Deutschen sich aus den engen Verhältnissen der Stadtwirthschaft sehr wohl zu denen der Nationalwirthschaft hätten entwickeln können, wäre ihnen die gleiche Fähigkeit zur Staatsbildung beschieden gewesen wie anderen Völkern, und hätte auch ihr wirthschaftlicher Unternehmungsgeist sich den neuen, größeren Verhältnissen dauernd gewachsen erwiesen. Von Augsburg aus war freilich kein Welthandel mehr zu betreiben, wohl aber Großindustrie. Die Fugger waren auf gutem Wege dazu. Nicht ihre Schuld war es, dass die volkswirthschaftliche Entwicklung in Deutschland schon im Entstehen scheitern musste. Hier fanden die Fugger keine Nachfolger. Das Handwerk, d. h. ein stadtwirthschaftliches gewerbliches Betriebssystem, blieb in Deutschland noch lange Zeit vorherrschend. Sogar die Bergwerks-Unternehmungen gelangten ins Stocken, als der Silbersegen nachließ. In einer Zeit, als England deutscher Bergverständiger und Bergarbeiter bedurfte, um seinen Reichthum an Erz zu erschließen, gelang es den

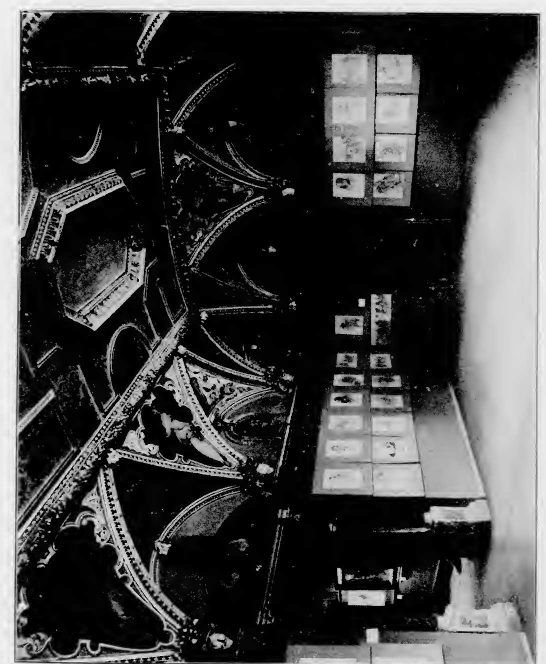
Deutschen nicht, ihren Kupfer- und Eisenbergbau auf der Höhe zu halten, den er im 16. Jahrhundert erreicht hatte.

Eine Erscheinung, wie die der Fugger, lässt sich indess überhaupt nicht vom deutschen Standpunkte aus gerecht beurtheilen. Es war eine weltgeschichtliche und weltwirthschaftliche Erscheinung. Von diesem Standpunkte aus habe ich sie in meinem Buche gekennzeichnet als die Todtengräber des Mittelalters und als die Fackelträger der Neuzeit, die sie selbst aber nicht mehr erleben sollten; sie standen gleichsam Wache an der Pforte zu diesem neuen Zeitalter.

Die Fugger haben, darauf sei noch am Schlusse hingewiesen, ihren Reichthum nicht unedel verwendet. Von ihrer Mildthätigkeit zeugt noch jetzt die »Fuggerei« in Augsburg, ein kleiner Stadttheil mit über hundert Wohnungen für arme Leute, errichtet durch Jakob Fugger 1519, also in der Zeit der größten Gewinne. Dies ist aber nur die bekannteste in einer ganzen Reihe ähnlicher guter Werke. Man braucht ihre Bedeutung nicht zu überschätzen: nur ein kleiner Theil der Fugger'schen Gewinne ist auf solche Weise verwendet worden; aber der Erwähnung werth ist diese Thätigkeit auch hier in jedem Falle.

Wichtiger war doch, was sie für Kunst und Wissenschaft thaten. Die Fugger waren Bauherren, Mäcene, Bücherliebhaber im großen Stile ihrer Zeit: sie waren nicht nur reich, sondern auch hochgebildet. Zwar reicht ihre Bedeutung auf diesem Gebiete bei Weitem nicht an Dasjenige heran, was die Medicäer leisteten, aber in Deutschland hatte es nicht seines Gleichen.

Schon Jakob Fugger legte eine bedeutende Bibliothek an; seine Bauten gehören zu den schönsten und großartigsten der deutschen Hochrenaissance, vor Allem die Fuggerhäuser in Augsburg und die Capelle mit der Familiengruft in der St. Annakirche. Die Fuggerschen Gärten wurden von den Zeitgenossen hochgepriesen. Raimund Fugger legte die erste große Antikensammlung auf deutschem Boden an. Unter vielen anderen Künstlern sind namentlich Burgkmaier und Tizian stark von den Fuggern beschäftigt worden. Anton Fugger



Badezimmer im Fuggerhause zu Augsburg.

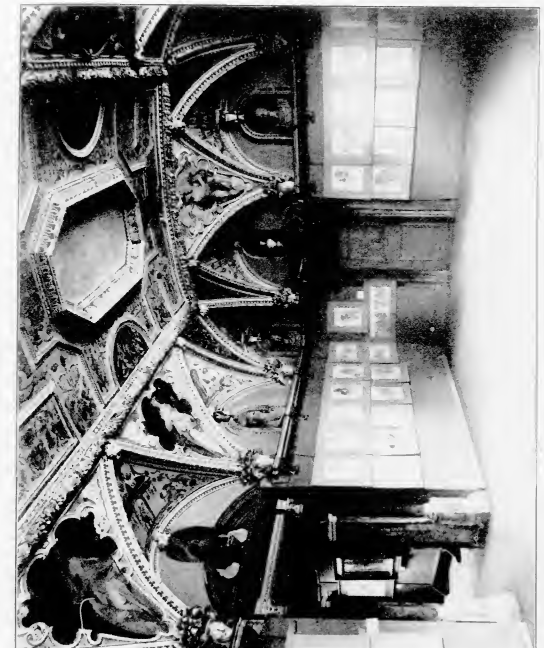
Deutschen nicht, ihren Kupfer- und Eisenbergbau auf der Höhe zu halten, den er im 16. Jahrhundert erreicht hatte.

Eine Erscheinung, wie die der Fugger, lässt sich indess überhaupt nicht vom deutschen Standpunkte aus gerecht beurtheilen. Es war eine weltgeschichtliche und weltwirthschaftliche Erscheinung. Von diesem Standpunkte aus habe ich sie in meinem Buche gekennzeichnet als die Todtengräber des Mittelalters und als die Fackelträger der Neuzeit, die sie selbst aber nicht mehr erleben sollten; sie standen gleichsam Wache an der Pforte zu diesem neuen Zeitalter.

Die Fugger haben, darauf sei noch am Schlusse hingewiesen, ihren Reichthum nicht unedel verwendet. Von ihrer Mildthätigkeit zeugt noch jetzt die »Fuggerei« in Augsburg, ein kleiner Stadttheil mit über hundert Wohnungen für arme Leute, errichtet durch Jakob Fugger 1519, also in der Zeit der größten Gewinne. Dies ist aber nur die bekannteste in einer ganzen Reihe ähnlicher guter Werke. Man braucht ihre Bedeutung nicht zu überschätzen: nur ein kleiner Theil der Fugger'schen Gewinne ist auf solche Weise verwendet worden; aber der Erwähnung werth ist diese Thätigkeit auch hier in jedem Falle.

Wichtiger war doch, was sie für Kunst und Wissenschaft thaten. Die Fugger waren Bauherren, Mäcene, Bücherliebhaber im großen Stile ihrer Zeit: sie waren nicht nur reich, sondern auch hochgebildet. Zwar reicht ihre Bedeutung auf diesem Gebiete bei Weitem nicht an Dasjenige heran, was die Medicaer leisteten, aber in Deutschland hatte es nicht seines Gleichen.

Schon Jakob Fugger legte eine bedeutende Bibliothek an; seine Bauten gehören zu den schönsten und großartigsten der deutschen Hochrenaissance, vor Allem die Fuggerhäuser in Augsburg und die Capelle mit der Familiengruft in der St. Annakirche. Die Fugger'schen Gärten wurden von den Zeitgenossen hochgepriesen. Raimund Fugger legte die erste große Antikensammlung auf deutschem Boden an. Unter vielen anderen Künstlern sind namentlich Burgkmaier und Tizian stark von den Fuggern beschäftigt worden. Anton Fugger



Badezimmer im Fuggerhause zu Augsburg

gehörte zu den Verehrern und Correspondenten des großen Erasmus von Rotterdam, den er nach Augsburg zu ziehen suchte. Der bekannte schlesische Dichter Georg von Logau verkehrte viel im Fuggerhause, und noch manche andere Humanisten wurden von dort aus unterstützt. Der gebildetste aller Fugger war wohl Hans Jakob, der selbst zur Feder griff. Sein »Geheim Ehrenbuch« des Fugger'schen Hauses ist eine wichtige Quelle für die Geschichte seiner Familie, und sein »Spiegel der Ehren des Erzhauses Oesterreich« ist sogar in der überaus schlechten Ausgabe des Sigmund von Birken lange Zeit als wichtige Geschichtsquelle viel benutzt worden. Seine Thätigkeit und seine Liebhabereien in Kunst und Wissenschaft kamen freilich in unlösbaren Conflict mit den Pflichten, welche ihm seine Stellung als Leiter der Fugger'schen Handlung in der kritischen Zeit nach Anton's Tode auferlegte. Er erwies sich dieser Stellung nicht als gewachsen, musste ausscheiden und gerieth persönlich in schwere Vermögensbedrängniss. Aber auch Marx, der ihm folgende Geschäftsleiter, war literarisch thätig; er schrieb ein Buch über Pferdezucht, das wegen seiner gesunden Grundsätze noch jetzt mit Ehren genannt wird. Auch beschäftigte er sich viel mit Kirchengeschichte und übersetzte mehrere Werke dieses Gebiets aus dem Lateinischen ins Deutsche.

Doch ich breche ab. Die Fugger waren die größten Kaufleute ihrer Zeit; aber sie waren keine bloßen Geldmenschen. Der Gelderwerb diente bei ihnen höheren Zwecken und erhielt schon hierdurch seine Rechtfertigung. Das todte »Capital«, an das man gewöhnt ist, vorzugsweise zu denken, wenn der Name Fugger erwähnt wird, wurde erworben mit menschlichen Kräften und wieder verwendet von lebendigen Menschen zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse, sowohl niedriger wie hoher. Diese Bedürfnisse sind es, von denen wir ausgehen, und zu denen wir zurückkehren müssen, wenn wir über die Bedeutung der Fugger Klarheit gewinnen wollen.

Zweites Kapitel.

Das Haus Rothschild.

Die sprichwörtliche Bedeutung des Namens »Rothschild« ist jetzt schon länger als drei Viertel eines Jahrhunderts alt. Aber noch immer ist über Entstehung und Entwicklung dieses merkwürdigen Geschäftshauses wenig Zuverlässiges ans Tageslicht gelangt. Sehr begreiflich; denn die Familie selbst hat bisher, mit einigen weit zurückliegenden Ausnahmen, allen Anregungen, über ihre Geschichte etwas mitzutheilen, hartnäckig widerstanden[1]. Ich habe deshalb nicht einmal versucht, von ihr derartiges Material zu erlangen, wie es mir für mein »Zeitalter der Fugger« so reichlich zur Verfügung gestanden hat. Dieses Material lässt sich nun freilich nicht ersetzen. Indess habe ich anderen völlig zuverlässigen Quellen, namentlich einigen Staatsarchiven, genug neue Thatsachen entnommen, um den ersten Versuch einer wissenschaftlich genügenden Darstellung wagen zu können. Ich muss hier — zum Unterschiede von dem ersten Kapitel, bei dem ich mich

[1] Wurzbach's Biograph. Lexikon Art. »Rothschild« enthält eine gute Uebersicht über die zahllosen, freilich nur theilweise brauchbaren »Rothschildiana« in Zeitschriften, Zeitungen, Almanachs u. s. w. Dieses Material ist hier nicht benutzt worden, ebensowenig die sonstige, durchweg unkritische Rothschild-Literatur, mit ganz vereinzelten Ausnahmen. Meine Hauptquellen sind: das Königl. Geheime Staatsarchiv in Berlin, das Königl. Staatsarchiv in Marburg, das Reichsarchiv in Kopenhagen und das auf urkundlichem Material beruhende Werk: Memoir of the public life of J. Ch. Herries. 2 Bände. 1880. Außerdem ist natürlich die allgemeine historische und finanzwissenschaftliche Literatur, so weit wie nöthig, benutzt worden.

auf mein »Zeitalter der Fugger« stützen konnte — zunächst die wichtigsten Thatsachen berichten und kann dann erst daran gehen, sie zu zergliedern und zu würdigen.

Ich unterscheide in der Entwicklung des Hauses Rothschild drei Hauptperioden: 1. Die Zeit der hessischen Beziehungen Mayer Amschel Rothschild's, etwa von 1775—1812 reichend; 2. die Zeit der englischen Subsidien, eingeleitet durch N. M. Rothschild in London, 1813—1815; 3. die Zeit der europäischen Bedeutung des Hauses, nach dem Pariser Frieden beginnend. Von dieser dritten Periode werde ich hier nur die Anfänge zu schildern versuchen. Weiteres würde die Grenzen überschreiten, die ich mir nothgedrungen stecken muss. Aus demselben Grunde kann ich auch auf die politischen Vorgänge nur so weit, wie unbedingt nöthig, eingehen.

I.

Mayer[1] Amschel Rothschild wurde 1743 geboren als Sohn eines Frankfurter Juden, von dem wir mit Sicherheit nur wissen, dass er ein Geschäft betrieb. Wie Jakob Fugger, der Begründer des Reichthums seines Hauses, ursprünglich für den geistlichen Stand bestimmt gewesen war und sich nur in Folge besonderer Umstände dem Handel zugewendet hatte, so sollte auch Mayer Amschel Rothschild Rabbiner werden, ein Beweis dafür, dass er schon als Kind Zeichen besonderer Begabung erkennen ließ. Aber auch er gab bald die nicht selbstgewählte Laufbahn auf und lernte zuerst bei seinem Vater, dann in einem hannoverschen Bankhause Oppenheim das Geschäftsleben kennen. Darauf begründete er selbst in Frankfurt ein Geschäft als Geldwechsler. Als solcher kam er in Beziehung zu dem Erbprinzen Wilhelm von Hessen, dem späteren Kurfürsten, der damals als Landesherr der noch von Hessen getrennten Grafschaft Hanau in dieser Stadt residirte. Wie seine Beziehungen zu Rothschild ent-

[1] Die Schreibung des Namens blieb nicht die gleiche; geraume Zeit wurde er stets »Meyer« geschrieben; erst seit 1809 findet sich die Unterschrift »Mayer«.



Stammhaus Rothschild.

auf mein Zeitalter der Fugger stützen konnte — zunächst die wichtigsten Thatsachen berichten und kann dann erst daran gehen, sie zu zergliedern und zu würdigen.

Ich unterscheide in der Entwicklung des Hauses Rothschild drei Hauptperioden: 1. Die Zeit der hessischen Beziehungen Mayer Amschel Rothschild's, etwa von 1775—1812 reichend; 2. die Zeit der englischen Subsidien, eingeleitet durch N. M. Rothschild in London, 1813—1815; 3. die Zeit der europäischen Bedeutung des Hauses, nach dem Pariser Frieden beginnend. Von dieser dritten Periode werde ich hier nur die Anfänge zu schildern versuchen. Weiteres würde die Grenzen überschreiten, die ich mir nothgedrungen stecken muss. Aus demselben Grunde kann ich auch auf die politischen Vorgänge nur so weit, wie unbedingt nöthig, eingehen.

I.

Mayer[1] Amschel Rothschild wurde 1743 geboren als Sohn eines Frankfurter Juden, von dem wir mit Sicherheit nur wissen, dass er ein Geschäft betrieb. Wie Jakob Fugger, der Begründer des Reichthums seines Hauses, ursprünglich für den geistlichen Stand bestimmt gewesen war und sich nur in Folge besonderer Umstände dem Handel zugewendet hatte, so sollte auch Mayer Amschel Rothschild Rabbiner werden, ein Beweis dafür, dass er schon als Kind Zeichen besonderer Begabung erkennen ließ. Aber auch er gab bald die nicht selbstgewählte Laufbahn auf und lernte zuerst bei seinem Vater, dann in einem hannoverschen Bankhause Oppenheim das Geschäftsleben kennen. Darauf begründete er selbst in Frankfurt ein Geschäft als Geldwechsler. Als solcher kam er in Beziehung zu dem Erbprinzen Wilhelm von Hessen, dem späteren Kurfürsten, der damals als Landesherr der noch von Hessen getrennten Grafschaft Hanau in dieser Stadt residirte. Wie seine Beziehungen zu Rothschild ent-

[1] Die Schreibung des Namens blieb nicht die gleiche; geraume Zeit wurde er stets »Meyer« geschrieben; erst seit 1809 findet sich die Unterschrift »Mayer«.



Stammhaus Rothschild.

standen sind, hat der Frankfurter Historiker Kriegk nach einer Erzählung des Enkels eines der Nächstbetheiligten, nämlich des hannöverschen Generals v. Estorff, berichtet; jener Enkel wusste es von seinem Vater, die Sache wird sich also wohl ungefähr verhalten, wie Kriegk sie mittheilt. Der General hatte Rothschild's Tüchtigkeit in Hannover kennen gelernt und empfahl ihn dem Erbprinzen. Rothschild wurde diesem gemeldet, als er gerade mit Estorff Schach spielte. Durch einen Rath Rothschild's gewann der Erbprinz die für ihn schlecht stehende Partie und fand an der sich anschließenden Unterhaltung mit dem jungen Geschäftsmanne so viel Gefallen, dass er zu Estorff sagte: »Herr General, Sie haben mir keinen dummen Mann empfohlen«. Das muss um das Jahr 1775 gewesen sein.

Aber die Beziehungen Rothschild's zu dem Prinzen blieben geraume Zeit hindurch sehr unbedeutend: er lieferte dem Erbprinzen Medaillen für sein Münzkabinet und war ihm dienlich bei Verwerthung der Wechsel auf London, welche der Prinz seit dem Jahre 1776, gleich seinem Vater und anderen deutschen Fürsten, für seine Soldatenlieferungen an England (zur Bekämpfung der aufständischen amerikanischen Colonien) in Zahlung empfing. Vermuthlich begannen damals schon seine Geschäfte mit Rothschild; bisher waren indess erst solche seit 1779 zu ermitteln. Dass diese Beziehungen auch dann noch lange Zeit hindurch sehr lockere blieben, erhellt aus folgenden Thatsachen:

Im Jahre 1789, als Wilhelm bereits seit vier Jahren in Cassel als Nachfolger seines Vaters regierte, wendete sich Rothschild an ihn schriftlich mit der Bitte, bei den Verkäufen englischer Wechsel, ähnlich wie früher in Hanau, verwendet zu werden. Dabei berief er sich auf seine langjährigen dortigen Beziehungen. Der Landgraf aber hielt noch für nöthig, sich in Frankfurt und Hanau über Rothschild zu erkundigen, um zu ermitteln, ob dieser den von ihm nachgesuchten Credit verdiene. Es ergab sich, dass Rothschild bei den Hanauer Wechselverkäufen jederzeit Credit gehabt, denselben auch verdient und für die Wechsel oft die höchsten Preise erzielt hätte, dass er ferner noch immer »den Ruf eines fleißigen und ehrlichen Mannes

habe, mithin ihm nach kaufmännischen Grundsätzen wohl Credit gegeben werden könne«.

Daraufhin erlangte Rothschild für 800 Pfd. Sterl. Credit, und da er den Landgrafen aufs Beste bediente, wurde sein Credit allmählich erhöht; doch dauerte es noch lange, ehe er seine Concurrenten überholte. So hatte der Landgraf z. B. 1794 150000 Pfd. Sterl. englische Wechsel zu verkaufen. Es bewarben sich darum sieben Frankfurter Bankiers, nämlich: Bethmann, Metzler, Heyder, Rüppell, Gontard, d'Orville und Rothschild. Zwar wurden sie sämmtlich für völlig creditwürdig erachtet, aber nur vier wurden berücksichtigt, und unter ihnen befand sich Rothschild nicht. Vier Jahre später (1798) wurde eine Partie Wechsel unter drei Bewerber vertheilt; Rothschild erhielt den dritten Theil. Einige Monate später machte er auf eine weitere Partie das höchste Gebot, weshalb ihm die ganze Summe gegen Baarzahlung verkauft wurde.

Mindestens die Frankfurter Firma Rüppell & Harnier war damals bei den hessischen Geschäften noch stärker betheiligt; sie führte den Titel »Hofbankiers«, der Casseler Jude Feidel David war »Oberhofagent«, Rothschild dagegen noch simpler »Hofagent«, und erst 1801 oder 1802 avancirt er zum »Oberhofagenten«; seine ältesten Söhne Amschel und Salomon werden gleichzeitig als »Kriegszahlamts-Agenten« bezeichnet; der dritte geistig bedeutendste Sohn, Nathan Mayer, war damals vermuthlich gerade nach England übergesiedelt, die letzten zwei Söhne waren noch Knaben.

Mittlerweile hatte Rothschild an den Finanzgeschäften des Landgrafen mehr Antheil erlangt. Dieser betrieb nämlich mit den englischen Geldern ein regelrechtes Bankgeschäft. Im Schlossgewölbe zu Cassel lagen stets gewaltige Baarsummen für nutzbringende Verwendung bereit, oft mehrere Millionen Thaler. Außerdem hatte der Landgraf noch unverzinsliche Guthaben in ähnlicher Höhe bei seinen Bankiers in London und Amsterdam. Am ersteren Platze wurde er in dem ganzen Zeitraume 1776—1806 von dem Hause van Notten bedient, während seine Amsterdamer Geschäfte erst 1803 dem dortigen

Schwesterhause der genannten Firma übertragen wurden. Eine Million Thaler legte er von 1781—1793 allmählich in englischen Staatsanleihen an. Ferner lieh er zahlreiche kleinere Beträge an Privatleute jeder Art aus, von hohen Officieren und Staatsbeamten bis herunter zu Bäckern und Schuhmachern. Bei allen diesen Geschäften wurde Rothschild, soweit ersichtlich, nie verwendet. Aber der Kurfürst lieh auch anderen Fürsten bedeutende Capitalien und betheiligte sich bei Anleihen, die sie in Frankfurt aufnahmen. Bei diesen Geschäften gewann Rothschild allmählich Antheil.

Der Landgraf war bekannt als der größte Capitalist seiner Zeit. Deshalb wendeten sich geldbedürftige Fürsten zunächst direct an ihn mit ihrem Anliegen. Wie es in solchen Fällen herging, ersehen wir aus einer dänischen Verhandlung des Jahres 1784. Der dänische Hof brauchte damals, wie gewöhnlich, Geld und beauftragte einen Herrn v. Wächter, ein Capital in Cassel aufzunehmen. Wilhelm war noch Erbprinz; doch thaten die Räthe in Cassel, welche den Schatz des alten Landgrafen verwalteten, nichts mehr, ohne die Ansicht des Erbprinzen zu kennen. Da Wächter dies wusste, begab er sich zunächst nach Hanau. Der Prinz bekannte sich hinsichtlich solcher Geschäfte zu den Grundsätzen seines Vaters; insbesondere war er, gleich diesem, wenig geneigt, mächtigeren Fürsten Geld zu leihen, ein Princip, das auf Grund langer, bitterer Erfahrungen damals überhaupt den Capitalisten nachdrücklichst eingeschärft wurde. So citirte der Göttinger Jurist Kobius 1761 in seiner interessanten Schrift, »An wen, wie und wo die Capitalien am sichersten auszuleihen«, einen alten Spruch: »Noli foenerari fortiori te, quod si foeneraveris, quasi perditum habe«.

Bei dem Prinzen Wilhelm war dieser Grundsatz allerdings schon stark ins Wanken gerathen. Trotzdem führte er ihn, nebst zwanzig politischen Gründen, gegenüber dem dänischen Abgesandten ins Feld, um das Geschäft als unthunlich darzustellen. Wächter bemühte sich nach Kräften, ihn vom Gegentheil zu überzeugen; aber er erreichte erst etwas, als er zu dem einzigen am Hanauer Hofe wirksamen Mittel

griff, indem er nämlich den natürlichen Kindern des Erbprinzen unter der Hand ein ansehnliches Geschenk für den Fall zusicherte, dass ihr Vater der Sache nicht weiter hinderlich sein würde. Das half: der Prinz erklärte sofort, er werde es mit Vergnügen sehen, wenn die dänischen Absichten sich verwirklichten.

Nun begab sich Wächter nach Cassel. Dort musste er noch sämmtliche Mitglieder des für die Sache entscheidenden »Kriegscollegiums«, unter denen sich auch Minister und Generale befanden, einzeln bestechen. Die hierdurch erwachsenden Kosten betrugen nicht weniger als $2^1/_3$% der Anleihesumme. Und die Anleihe, die er mit alledem erlangte, wurde an Bedingungen geknüpft, welche der König, sein hoher Auftraggeber, als erniedrigend, als schädlich für Dänemark bezeichnete, weshalb er sogar den Abbruch der Verhandlungen anordnete; indess wurden sie schließlich trotzdem weitergeführt und endigten mit dem Abschlusse der Anleihe.

Wir besitzen noch einen wesentlich späteren Bericht über die Schwierigkeiten, welche jede directe Verhandlung mit dem hessischen Hofe über Anleihegeschäfte zu überstehen hatte. Er wurde von einem bekannten preußischen Diplomaten im Jahre 1818 erstattet, als aus dem Erbprinzen Wilhelm, dessen Unbedenklichkeit in Geldsachen wir eben kennen gelernt haben, ein Kurfürst geworden war, der in zehnjähriger Verbannung sich die volle Frische dieser schönen Eigenschaft bewahrt hatte. Wie jener Diplomat berichtete, war es das eifrigste Bestreben des Kurfürsten, nicht für reich, sondern für arm zu gelten. Deshalb wünschte er nur, unter der Hand Geld auszuleihen. So gern er ferner bei solchen Geschäften verdiente, so war er doch andererseits sehr misstrauisch und deswegen zunächst gegen alle Anleihewünsche im Voraus eingenommen; daher musste man ihn erst durch dritte Hand mit der Idee davon vertraut machen und ihm solche als annehmbar erscheinen lassen. Zu dem Zwecke musste man sorgfältig den Augenblick guter Laune und heiterer Gemüthsstimmung abwarten. Damals wurden seine Geldgeschäfte durch das Directorium seiner Cabinetscasse geleitet, deren vier Directoren von allen Anleihen

1 % Provision und ausserdem noch bedeutende Geschenke erhielten. Sie wünschten daher nur Anleihen auf kurze Zeit, weil bei solchen ihre Gewinne sich häufiger wiederholten.

Unter so bewandten Umständen ist es begreiflich, dass die geldbedürftigen Fürsten ihre Neigung zu directen Verhandlungen mit dem hessischen Landesvater immer mehr verloren und sich die Vermittlung geschickter Agenten gern gefallen ließen. Und das gleiche Interesse war offenbar auf der anderen Seite vorhanden.

Bis zum Jahre 1800 einschließlich beschränkten sich die Geschäfte, welche Rothschild mit dem hessischen Hofe machte, soweit ich sehen kann, auf Wechselumsätze, Empfang und Uebermittelung von Zahlungen, überhaupt auf Umsätze, die zum Geschäftsbereiche eines mäßig großen Geldwechsel-Betriebes gehörten. Erst 1801 begannen die Beziehungen einen neuen Charakter anzunehmen dadurch, dass Rothschild's Dienste seitdem auch bei den großen Finanzgeschäften des Landgrafen verwendet wurden. Sicherlich wird Rothschild dies nicht erreicht haben, ohne dass er von Anfang an die hessischen Beamten in sein Interesse zog[1]. Später, bald nach dem Pariser Frieden, wussten Wohlunterrichtete genau, dass derjenige dieser Beamten, ohne dessen Rath der Kurfürst damals in Anleihesachen nichts that, mit dem Hause Rothschild so gut wie associirt war. Er hatte deshalb das größte Interesse daran, dass die hessischen Geschäfte sämmtlich durch Rothschild besorgt wurden, und hatte sich auch bereits im Dienste des Kurfürsten ein großes Vermögen erworben. Vermuthlich werden also diese dunkeln Beziehungen früh begonnen haben. Aber damit ist natürlich keineswegs gesagt, dass Rothschild ihnen lediglich oder auch nur hauptsächlich seine Betheiligung bei den hessischen Finanzgeschäften verdankte. Dies hatte vielmehr seine guten sachlichen Gründe, die nur in Folge der geschilderten Verhältnisse am Casseler

[1] Hierher gehört vermuthlich der (mir nicht vor Augen gekommene) Brief Rothschild's an einen hessischen Minister vom Jahre 1804, auszugsweise veröffentlicht im Catalogue d'une belle collection de lettres autographes, herausg. von R. Zeune, Berlin 1867, No. 238.

Hofe für sich allein schwerlich genügt haben werden, um jene Erfolge zu erreichen.

Bereits im Jahre 1801 erhielt Rothschild selbst vom Landgrafen 160000 Thaler zur Verzinsung mit 4 %, im folgenden Jahre weitere 200000 Gulden. Aber der Firma Rüppell & Harnier in Frankfurt vertraute der Landgraf damals noch grössere Summen gegen gleiche Verzinsung an. Rothschild stand also immer noch nicht in vorderster Linie.

Das erste eigentliche Finanzgeschäft, das Rothschild für den Landgrafen abschloss, scheint ein Posten von 120000 Gulden 4½ % Obligationen der Pfalzbayerischen Landstände gewesen zu sein, den er 1802 im Tausch gegen den gleichen Betrag Frankfurter Stadtanleihe lieferte. Im folgenden Jahre beschaffte er 490000 Gulden Obligationen derselben Art, 1804: 400000 Gulden Hessen-Darmstädtische Obligationen u. s. w. Sicherlich verhandelte er dabei seinerseits stets direct oder indirect mit den geldbedürftigen Verwaltungen, kaufte also nicht etwa die Obligationen in fertigem Zustande. Auch hierbei waren Rüppell & Harnier Hauptconcurrenten Rothschild's; doch arbeiteten noch andere Geschäftshäuser ähnlich für den Landgrafen.

Wie Rothschild dabei zu Werke ging, ersehen wir wieder aus dänischen Acten. Die dänische Finanzverwaltung hatte bis in die achtziger Jahre des 18. Jahrhunderts hinein ihre ausländischen Anleihen vorzugsweise in Amsterdam untergebracht, hatte seitdem aber hierfür mehrfach die Dienste Frankfurter Bankhäuser verwendet, namentlich des größten unter ihnen, der Firma Gebrüder Bethmann. Diese hatte im Jahre 1804 noch den Rest einer solchen dänischen Anleihe zu verkaufen, sah sich aber hierzu außer Stande, in Folge der durch die politischen Ereignisse hervorgerufenen allgemeinen Geldknappheit. Endlich, im October, eröffnete sie Aussicht auf einige hunderttausend Thaler, wenn der dänische Hof ihr 8 % Provision bewilligen würde. Aber gleichzeitig lief in Kopenhagen ein billigeres Angebot des Altonaer Bankiers Lawaetz ein, der im Auftrage Rothschild's handelte, dessen Namen aber nicht nannte.

Schon im Jahre 1802 hatte Rothschild wahrscheinlich auf gleichem Wege dem dänischen Hofe 100000 Thaler für den Landgrafen geliehen, ohne dass die eigentliche Quelle je in Kopenhagen bekannt wurde. Jetzt offerirte Lawaetz in seinem Auftrage weitere 200000 Thaler und erwähnte auch, sein Auftraggeber sei ein Frankfurter, der aber nicht wünsche, dass das Geschäft unter den Frankfurter Bankiers bekannt werde. Deshalb sollten auch die Obligationen direct nach Cassel gesandt und dagegen die Gelder dort in Empfang genommen werden. Hiermit gab Rothschild natürlich die eigentliche Quelle des Darlehns bekannt; aber er war offenbar gewiss, dies ohne Gefahr thun zu können. Wenn Lawaetz ferner die Bedingung stellte, die Zinscoupons sollten bei dem kurhessischen Oberhofagenten Meyer Amschel Rothschild zahlbar gemacht werden, so wird die dänische Finanzverwaltung hieraus wohl schon ersehen haben, wer der eigentliche Hauptvermittler war. »Dieser Darleiher« — so wurde hinzugefügt — »ist ein äußerst reicher Capitalist und dem dänischen Hofe ungemein geneigt; wahrscheinlich sind noch größere Summen oder bessere Bedingungen zu erlangen«.

Thatsächlich erhielt Dänemark auf demselben Wege jetzt noch größere Darlehen, im Ganzen bis 1806: $1^3/_4$ Millionen Thaler. Aber die Bedingungen verschlechterten sich wieder, wegen der immerfort wachsenden Geldknappheit und wegen des, in Folge der drohenden politischen Verhältnisse ebenfalls zunehmenden landgräflichen Misstrauens. Daran wäre im Anfange des Jahres 1806 eine große Anleihe beinahe gescheitert. Rothschild war damals selbst nach Hamburg gereist, machte auch von dort aus eine weitere Reise nach Mecklenburg wegen eines anderen Geldgeschäfts. Das Geld hatte er schon mitgebracht, und es war Alles dem Abschlusse nahe, als die dänische Finanzverwaltung die Bedingungen für unannehmbar erklärte. Darauf remonstrirte Lawaetz lebhaft, hierdurch werde nicht nur der Agent ruinirt, sondern auch der unangenehmste Eindruck bei dem Darleiher hervorgebracht werden, der doch im vollsten Vertrauen diese Anleihe anderen, die vortheilhafter für ihn gewesen wären, vorgezogen hätte.

Nun folgten in Kopenhagen weitere Berathungen. Der König glaubte, man werde durch unmittelbare Verhandlungen in Cassel billigere Bedingungen erreichen. Das Finanzcollegium aber empfahl schließlich die Annahme, weil das Geld auf allen Geldmärkten Europas »gleichsam verschwunden« wäre. Darauf schloss Lawaetz am 18. Februar 1806 das Geschäft in Höhe von 1300000 Thalern mit dem noch immer in Hamburg oder Altona anwesenden Rothschild ab, dessen Name jetzt erst als der des oft erwähnten »Frankfurter Correspondenten« oder »Casselschen Agenten« ausdrücklich genannt wurde. Wegen Auszahlung der Zinsen hatte er freilich schon einige Monate früher an das Finanzcollegium geschrieben.

Es war das größte Finanzgeschäft, das Rothschild bis dahin zu Stande gebracht hatte. Natürlich wurde das Darlehn durch die doppelte Vermittlung in Frankfurt am Main und Altona vertheuert, sodass der Zinsfuß sich auf über 6% stellte. Gebrüder Bethmann versprachen dem dänischen Hofe kurz darauf ein Darlehn von 500000 Gulden zu etwas günstigeren Bedingungen. Aber sie sahen sich außer Stande, ihr Versprechen zu halten. Wie sie im November schrieben, hatten sie einige Monate zuvor noch nicht geahnt, welche Ereignisse »gerade diejenigen Theile Deutschlands zu zertrümmern drohten, deren Wohlstand durch vieljährige Ruhe und weise Verwaltung unerschütterlich begründet zu sein schien, und wohin bisher mancher ermüdete Bewohner unserer durch so viele Lasten gedrückten Gegenden sein Auge sehnsuchtsvoll als nach einem sicheren Zufluchtsorte zu wenden gewohnt war«. Sogar einen kleinen Vorschuss, den Gebrüder Bethmann im Februar 1806 dem dänischen Hofe gewährt hatten, mussten sie zurück erbitten, um ihre eigenen Verbindlichkeiten erfüllen zu können.

Um dieselbe Zeit, als das größte Frankfurter Bankhaus dies schrieb, konnte Lawaetz dem Finanzcollegium abermals 300000 bis 400000 Thaler anbieten, die aber nicht angenommen worden zu sein scheinen.

Von den bei Bethmanns aufgenommenen dänischen Anleihen unterschieden sich diejenigen, welche Rothschild und Lawaetz vermittelten,

u. A. namentlich durch ihre erheblich längere Dauer. Der Landgraf legte hierauf das größte Gewicht, weil es für ihn in dieser unruhigen Zeit immer schwieriger wurde, seine großen Capitalien sicher anzulegen, und weil ihm jetzt vor Allem daran lag, die guten Zinsen möglichst lange und möglichst ungestört zu genießen. Das entsprach aber auch dem dänischen Interesse, weil hierdurch die hohen Kosten der Geldbeschaffung sich auf einen langen Zeitraum vertheilten. Nur gegen die allzulange Unkündbarkeit der letzten Anleihe wehrte man sich in Kopenhagen; doch siegte hierin wie durchweg das Interesse des Geldgebers.

Rothschild handelte jedenfalls durchaus reell, indem er eine möglichst lange Dauer der Anleihe durchsetzte; er hätte ja bei häufigerem Wechsel der Anlagen ebenso gut wie die hessischen Räthe, von denen vorhin die Rede war, mehr verdienen können. Dass er dies nicht that, war für den Landgrafen ohne Frage ein wesentlicher Anlass, um die Vermittlung Rothschild's derjenigen seiner ungetreuen Räthe vorzuziehen.

Durch ihre längere Dauer verloren diese ersten Rothschild-Anleihen einen Theil des privatwirthschaftlichen Charakters, den die meisten fürstlichen Anleihen damaliger Zeit noch hatten und näherten sich dem englischen Typus der eigentlichen »fundirten« Staatsanleihe. Aber andererseits war bei ihnen der Gläubiger noch ein einzelner Capitalist, während sonst schon längst die Vertheilung einer Anleihe auf zahlreiche Personen üblich war. Um dies zu erleichtern, hatte man sich auch bereits daran gewöhnt, gedruckte Partial-Obligationen, auf den Inhaber und auf runde Beträge lautend, auszugeben, was schon bei den ersten Rothschild-Anleihen ebenfalls geschah, um dem Landgrafen die Veräußerung zu erleichtern. Noch jetzt liegt im dänischen Staatsarchiv das Formular einer solchen Obligation, nebst allen Coupons, deren Aufdruck folgenden Wortlaut hat: »Den 1. Februar 1806 zahlt der Chur-Hessische Ober-Hof-Agent Meyer Amschel Rothschild in Frankfurt am Mayn für die Obligation Nr. . . . . auf 1000 Reichsthaler in Louisdor lautend, datirt den 1. Februar 1805, die Zinsen

für das letztverflossene Jahr mit 45 Reichsthaler in Louisdor, jeden Louisd'or zu 5 Reichsthaler gerechnet. Königliches Finanz-Collegium zu Kopenhagen, den 1. Februar 1805«[1].

Um die Zeit der letzten oben erwähnten Verhandlungen Rothschild's mit der dänischen Finanzverwaltung, im October 1806, musste der Kurfürst — das war er seit 1803 — sein Land verlassen. Vorher brachte er noch seinen Staatsschatz in Sicherheit und vertraute ihn, wie allbekannt, seinem Oberhofagenten Rothschild an. Dieser behielt ihn aber keineswegs, wie man allgemein geglaubt zu haben scheint, in Frankfurt, was der kaufmännischen Vernunft ebenso wie der gewöhnlichen Lebensklugheit widersprochen hätte. »Es war keine Zeit zu verlieren« — so erzählte später Nathan Mayer, der Londoner Sohn des alten Rothschild —, »mein Vater sandte mir das Geld nach England. Ich erhielt plötzlich 600 000 Pfd. Sterl. mit der Post und verwaltete die Summen so gut, dass der Kurfürst mir später seine sämmtlichen Vorräthe an Wein und Leinen schenkte.«

Aus den letzten Lebensjahren Mayer Amschel Rothschild's ist bisher an geschäftlichem Material nur wenig zum Vorschein gekommen. Es scheint, dass er in jenen, politisch so gewaltig bewegten Jahren keine erhebliche eigene Geschäftsthätigkeit mehr entfaltete. Die flüssigen Capitalien seines hohen hessischen Kunden waren in England angelegt, wo sein ihm weit überlegener Sohn Nathan mit ihnen operirte, während auf dem Festlande große Finanzgeschäfte kaum mit einiger Sicherheit zu machen waren. Einmal, im Jahre 1807, sehen wir bei einem preußischen Anleiheversuche seine Hand wie im Schattenspiele hinter der Bühne sich bewegen; aber vielleicht war es nur die Hand eines seiner Söhne.

Preußen musste damals um jeden Preis Geld schaffen für die

---

[1] Wie schon damals, so hat auch viel später noch das Frankfurter Haus Rothschild besonderen Werth darauf gelegt, als Zahlungsstelle für Coupons von Staatsanleihen zu fungiren. Vergl. z. B. die Berichte Bismarck's aus Frankfurt aus den Jahren 1857 und 1859, bei Poschinger, Preußen am Bundestage, III, No. 50, 65, und Bismarck-Jahrbuch, III, S. 133.

Bezahlung der französischen Kriegscontribution. In ganz Europa pochte man an, überall vergeblich. Schließlich kam Kammerpräsident von Vincke in Hamburg mit dem uns schon bekannten Altonaer Bankier Lawaetz in Verbindung, der Hoffnung auf einige Millionen zu guten Bedingungen machte. Darob in Berlin große Freude. Aber bald entstanden Schwierigkeiten über Schwierigkeiten. Lawaetz verlangte »Privatsicherheit«, hypothekarische Verpfändung von Domänen, worauf Vincke sich vergebens bemühte, den Nachweis zu erbringen, »dass immer die Landesschulden den Ländern ankleben«. Die Zinsforderung wurde immer höher, das angebotene Capital immer kleiner. Aus mehreren Andeutungen des Altonaer Vermittlers lässt sich entnehmen, dass es sich um hessische Gelder handelt, und dass Rothschild dabei im Hintergrunde thätig war. Aber in Preußen wusste man davon schwerlich. Jedenfalls wandte man sich bald auch direct an den Kurfürsten, der damals auf seinen Gütern in Schleswig lebte. Namentlich der Minister Fürst Wittgenstein übernahm es, mit ihm zu verhandeln. Dieser Mann, den man bisher vorzugsweise nach der, durch glühenden Hass eingegebenen Charakterisirung des Freiherrn von Stein kennt[1], sowie aus Treitschke's ebenfalls nicht unparteiischer Darstellung, hatte doch der preußischen Finanzverwaltung vielfach wesentliche Dienste erwiesen, und noch ein Jahrzehnt nach der Zeit, von der wir hier sprechen, verschmähte es ein Finanzmann von der Tüchtigkeit und Ehrlichkeit Rother's nicht, ihn um Rath zu fragen. Wittgenstein hatte in Cassel ein Bankhaus begründet und zwar mit Capital des Landgrafen unter Garantie seines (Wittgenstein's) älteren Bruders. Bei diesem »Wittgenstein'schen Contor« hatte Preußen 1798 und 1806 (vor Jena) Anleihen aufgenommen. Nach der Katastrophe hielt Wittgenstein sich bald in Hamburg auf, wo er mit Bernadotte in Verbindung trat, bald in Königsberg, wo er Stein eine

[1] »Das Ideal eines Höflings, sans humeur et sans honneur — ohne Tüchtigkeit, ohne Kenntnisse — kalt, berechnend, beharrlich, feige bis zur Kriecherei« (Pertz, Leben Stein's, Bd. VI², S. 166). Vgl. sodann Treitschke, Deutsche Geschichte, Bd. II, S. 187 ff.

Anleihe beim Kurfürsten vorschlug. Die Sache wurde eingeleitet, und der König richtete sogar selbst an den Landgrafen höchst bewegliche Handschreiben, die aber auf den misstrauischen Harpagon sicher nur abschreckend wirkten; jedenfalls behandelte er die für Preußen so unendlich wichtige Sache dilatorisch. Wie Wittgenstein schließlich an den König berichtete, hätte die englische Regierung sich angeblich gleich nach dem Frieden von Tilsit aus gewissen Rücksichten und aus Fürsorge für den Kurfürsten veranlasst gesehen, diejenigen Summen, welche dieser in England angelegt hatte, derart mit Arrest zu belegen, dass er zwar die Zinsen erhalten, aber über das Capital selbst nicht verfügen konnte. Der Besitz des Kurfürsten an englischen Staatspapieren vermehrte sich in dieser Zeit thatsächlich bedeutend; vermuthlich legte Nathan Mayer Rothschild den größten Theil der ihm von seinem Vater zugesandten 600 000 Pfd. Sterl. in solchen Papieren an; aber wie Stein einige Jahre später in Prag »von den Geschäftsleuten des Kurfürsten«, vielleicht von Wittgenstein selbst, erfuhr, war Jener gar nicht ernstlich gesonnen, »seine in England sicher stehenden Fonds auf dem festen Lande im Preußischen anzulegen«. Das hat viel innere Wahrscheinlichkeit für sich; jedenfalls führten auch die mit Lawaetz eingeleiteten Verhandlungen zu keinem Ergebnisse.

Wie geringfügig die Geldgeschäfte des Frankfurter Hauses in den folgenden Jahren gewesen sein werden, erhellt aus einem Schreiben das der alte Rothschild am 29. September 1809 an den dänischen Finanzminister, Grafen Schimmelmann, richtete. Dieser hatte für seine Regierung ein Darlehn von nur 150000 Gulden zu erlangen gewünscht und zu dem Zwecke eine neue Anleiheform vorgeschlagen, auf die Rothschild aber nicht eingehen zu können erklärte, weil das Frankfurter Publicum nicht daran gewöhnt sei. Er erbot sich indess, eine Anleihe der früheren Art zu 4½% Zinsen und 1% Provision zu übernehmen und erwähnte dabei, zu 6% Zinsen, dem damals ganz üblichen Zinsfuße, und einer »annehmlichen Provision« könne man »in der hiesigen Gegenden die bedeutendsten Summa bey der allergrosten

Sicherheit anbringen und sich Stipulationen bedingen, wie man sie nur immer für den Vortheil des Creditors wunschet«.

Beiläufig gesagt, ist dies einer der wenigen von mir bisher gefundenen eigenhändigen Briefe des alten Rothschild; wie aus der oben wörtlich angeführten Probe hervorgeht, handhabte er die deutsche Sprache zwar nicht correct, aber doch auch keineswegs so schlecht, wie es Juden ohne eigentliche moderne Bildung sonst damals zu thun vermochten.

Einige Monate später schrieb er abermals an Schimmelmann, der ihn noch ohne Antwort gelassen hatte. Er bat um Beschleunigung der Sache und wollte zugleich »einen neuen Beweis der Anhänglichkeit an das Königlich Dänische Haus geben, in ehrfurchtsvoller Ueberreichung der anliegenden 200 Zinscoupons, welche zu den an mich im Jahre 1808 abgelegten hundert Obligationen geheren, seithero noch im Publike gewessen und von mir gegen die darauf geleistete Zahlung eingezogen worden sind. Ew. Hochgrafl. Excellenz haben darauf an mich auch nicht einen Pfenning verguten zu lassen«.

Am 25. December 1810 boten »Mayer Amschel Rothschild und Söhne« dem Grafen ein Darlehn von 400000 Thalern an, zwanzig Jahre unkündbar und trotz des allenthalben herrschenden Geldmangels zu den früheren Bedingungen. Offenbar war Geld damals sicher nur schwer unterzubringen. Die Söhne waren, wie aus der neuen Firma hervorgeht, bereits Theilhaber geworden; dennoch war der Brief im Singular geschrieben: »ich habe« u. s. w.

Mayer Amschel Rothschild starb am 19. September 1812. Ludwig Börne, der ihn noch persönlich gekannt hatte, schilderte ihn folgendermaßen: »Der alte Rothschild war ein frommer Mann, die Frömmigkeit und Gutherzigkeit selbst. Er war ein mildthätiges Gesicht mit einem spitzigen Bärtchen, auf dem Kopfe ein dreieckig gehörnter Hut und die Kleidung mehr als bescheiden, fast ärmlich. So ging er in Frankfurt herum, und beständig umgab ihn wie ein Hofstaat ein Haufen armer Leute, denen er Almosen ertheilte oder mit gutem Rathe zusprach. Wenn man auf der Straße eine Reihe von Bettlern

antraf mit getrösteten oder vergnügten Mienen, so wusste man, dass hier eben der alte Rothschild seinen Durchzug gehalten. Als ich noch ein kleines Bübchen war und eines Freitags Abends mit meinem Vater durch die Judengasse ging, begegneten wir dem alten Rothschild, welcher eben aus der Synagoge kam; ich erinnere mich, dass er, nachdem er mit meinem Vater gesprochen, auch mir einige liebreiche Worte sagte, und dass er endlich die Hand auf meinen Kopf legte, um mich zu segnen«. Kriegk, welcher der Frankfurter Tradition folgt, berichtet noch, der alte Rothschild hätte nicht selten auf ganz besondere Weise Almosen gespendet: »Da er nämlich wie mancher andere Jude den Glauben hatte, dass Gott diejenigen Wohlthäter am meisten belohne, für welche ihre Spender keinen Dank empfangen haben, so ging er mitunter im Abenddunkel durch die Judengasse, drückte jedem ärmlich Aussehenden, der ihm begegnete, einige Geldstücke in die Hand und lief dann schnell weiter«.

II.

In der folgenden Zeit war es Nathan Mayer, der dritte Sohn des alten Rothschild, welcher die Geschäftsthätigkeit der Familie entscheidend beeinflusste. Von ihm besitzen wir glücklicherweise wichtige eigene Aeußerungen über seine Entwicklung, herrührend aus dem Jahre 1834. Er that sie im Gespräche mit Sir Thomas Fowell Buxton, einem der bekanntesten und erfolgreichsten Gegner der Negersklaverei, der eines Tages Rothschild's Gast war. Buxton gibt Rothschild's Erzählung folgendermaßen wieder:

»Es war«, so begann er, »in der Stadt (Frankfurt) nicht genug Raum für uns Alle. Ich machte Geschäfte in Englischen Waaren. Ein Engländer kam herüber, der den Markt ganz für sich hatte; er spielte den Großen und that, als erweise er uns eine Gnade, wenn er an uns verkaufte. Ich beleidigte ihn auf irgend eine Weise; er lehnte es daher ab, mir seine Muster vorzulegen. Dies geschah an einem Dienstag. Ich sagte zu meinem Vater: ‚Ich will nach England gehen.‘ Ich konnte nur Deutsch sprechen; aber am Donnerstag

schon reiste ich ab. Je näher ich England kam, desto wohlfeiler wurden die englischen Waaren. Als ich in Manchester angelangt war, verwendete ich meine ganze Baarschaft zu Einkäufen. Es war ja Alles so spottbillig, und ich machte einen guten Profit. Ich fand bald, dass bei dem ganzen Geschäfte ein dreifacher Nutzen gemacht wurde: am Rohmaterial, beim Färben und bei der eigentlichen Fabrikation. Ich sagte zum Fabrikanten: ‚Ich liefere Dir Material und Farbe, und Du lieferst mir fertige Waare.' So zog ich dreifachen Nutzen und konnte billiger als alle Anderen verkaufen. In kurzer Zeit verdiente ich mit meinen 20000 Pfd. Sterl. das Doppelte, sodass ich 60000 besaß. Mein Erfolg beruhte auf einem einzigen Grundsatze. Ich sagte mir: ‚Was ein Anderer kann, das kann ich auch, deshalb bin ich dem Mann mit den Mustern gewachsen und ebenso allen Anderen.' Ich hatte noch einen weiteren Vortheil: ich war ein Kaufmann aus dem Stegreif. Ich nahm Alles mit und schloss immer meinen Handel auf der Stelle ab.«

Das wird um das Jahr 1800 gewesen sein, als das Geschäft in englischen Waaren mit dem Festlande zwar schon sehr erschwert, aber die Continentalsperre noch nicht erklärt war, was bekanntlich erst 1806 geschah. Manche anderen Geschäftsleute des Festlandes siedelten, gleich Rothschild, nach Manchester über und blieben dauernd dort. Rothschild dagegen fand bald, dass in London noch mehr zu verdienen sei. Wann er dorthin ging, ist einstweilen nicht sicher zu ermitteln; vermuthlich war es im Jahre 1806, bei Gelegenheit jener, uns schon bekannten großen Sendung hessischer Gelder. Jedenfalls war bis dahin noch van Notten Agent des Kurfürsten in London, seitdem aber wurde diese Vertretung Nathan Mayer Rothschild übertragen, der damals erst 28 Jahre zählte. Folgen wir jetzt seiner Erzählung weiter:

»Als ich mich in London etablirt hatte, ließ die Ostindische Compagnie 800000 Pfd. Sterl. Gold verkaufen. Ich kaufte alles; denn ich wusste, dass der Herzog von Wellington es haben musste; ich hatte eine große Menge seiner Wechsel billig gekauft. Die Regierung

ließ mich holen und erklärte, sie müsse das Gold haben. Als sie es hatte, wusste sie nicht, wie sie es nach Portugal senden sollte. Ich unternahm auch das und sandte es durch Frankreich; dies war das beste Geschäft, das ich je gemacht habe.«

Der Bericht über dieses Geschäft bedarf sehr der Erläuterung: Dasselbe muss zwischen 1808 und 1810 gemacht worden sein. England hatte damals Papierwährung. Baargeld war dort sehr selten geworden. Der Wechselkurs auf London stand überall außerordentlich niedrig und wurde noch immer weiter verschlechtert dadurch, dass die englische Regierung für den Krieg gegen Napoleon unaufhörlich große Geldsummen auf dem Festlande gebrauchte, und zwar in diesen Jahren hauptsächlich auf der Pyrenäischen Halbinsel. Wellington, der Feldherr des »Peninsular-Krieges«, befand sich meist in bitterster Geldklemme. Er musste Alles mit Baargeld bezahlen, das er sich nur beschaffen konnte, indem er Wechsel auf das Schatzamt zog und sie mit enormem Verlust verkaufte. Das erregte wiederum lebhaftes Missvergnügen bei der englischen Finanzverwaltung, die ihrerseits sich von der Volksströmung treiben ließ; schon seit Jahren betrachtete man im Volke die hohen Kriegskosten, die Papierwährung und den schlechten Wechselkurs mit steigendem Unmuthe. Es entstand ein scharfer Conflict zwischen Wellington und dem Schatzkanzler Perceval, einem Manne von mäßiger Geschicklichkeit und engem Gesichtskreise. »Unter solchen Umständen« — so sagt Napier, der Geschichtsschreiber des Peninsular-Krieges und Freund Wellington's, selbst — »entstand statt eines ruhmreichen Waffenganges ein Streit zwischen öffentlichen Credit und Militärmacht, in dem selbst ein Sieg ersterem sicher verderblich werden musste«.

Ueberdies wurden directe Geldsendungen nach dem Festlande durch die, in diesem Jahre besonders scharf gehandhabte Continentalsperre und die französische Kaperei sehr erschwert. Deshalb nützte es der englischen Regierung noch verhältnissmäßig wenig, dass Rothschild ihr das Gold der Ostindischen Compagnie überließ. Sehr viel werthvoller war es für sie, dass er die ganze Versendung für eigene

Rechnung und Gefahr übernahm; indess zeugt ihr Verfahren auch bei diesem Anlasse von wenig Thatkraft und Intelligenz.

Umgekehrt war Rothschild's Verfahren eine bedeutende geschäftliche Leistung. Sie bestand aus vier Theilen, dem Kauf der Tratten Wellington's, dem Kauf des Goldes, dessen Wiederverkauf, endlich den Rimessen nach Portugal. Das Geschäft war riesengroß für seine damaligen Vermögensverhältnisse, aber es war wohl angelegt: daraus, dass er Wellington's Tratten so billig gekauft hatte, konnte er entnehmen, wie dringlich der englische Feldherr des Geldes bedurfte. Vielleicht hatte er die Tratten direct von Wellington's Geldlieferanten gekauft, einem Consortium von Wechslern in Malta, Sicilien und Spanien, »The Cab« genannt, welches die Nothlage der englischen Heeresleitung wucherisch ausbeutete. Der schwierigste Theil seines Geschäftes war ohne Frage die Sendung des Geldes durch Feindesland nach Portugal. Welche Mittel er dabei angewendet haben wird, können wir schließen aus seinem Verfahren bei Uebermittlung der englischen Subsidien an die Festlandsstaaten in den Befreiungskriegen. Wir wollen daher gleich zu diesen übergehen.

Nach der, möglicher Weise aus politischen Motiven hervorgegangenen Ermordung Perceval's im Jahre 1812 wurde Vansittart Schatzkanzler. Seine rechte Hand bei den Geldgeschäften mit dem Festlande war der General-Commissar Herries, von dem Alexander Baring, wohl derjenige Bankier dieser Zeit, der sich die höchste Fachbildung erworben hatte, später wiederholt gesagt hat, er sei von allen ihm bekannten englischen Finanzbeamten bei Weitem der tüchtigste gewesen.

Die englische Finanzpolitik lenkte jetzt wieder ein in das Pitt'sche Fahrwasser kräftiger finanzieller Unterstützung der Festlandsstaaten bei ihrem Kampfe gegen Frankreich. Diese Staaten bedurften solcher Hülfe dringend.

Oesterreich war vollkommen bankerott. Die Zinsen seiner ungeheuren Staatsschuld blieben unbezahlt; die Banknoten circulirten in noch weit größeren Mengen mit Zwangskurs. Die Kurse der Staatspapiere und Banknoten fielen im Jahre 1811 bis auf 10% ihres

Nominalwerthes. Am Ende des Jahres berichtete Fürst Metternich seinem Kaiser hinsichtlich der Finanzlage: »Wir stehen vor einem Abgrunde, dessen Tiefe sich noch schwer bemessen lässt.« Auch 1813 musste von Neuem zur Vermehrung des Papiergeldes geschritten werden.

Gleich Oesterreich litt Russland an einer Papierwährung, deren Kurs zeitweilig bis auf 25% des Nennwerthes zurückging. In den Kriegsjahren 1813—1815 stellte der Staat die Zahlung seiner Schuldzinsen ein.

Nicht minder zerrüttet waren die preußischen Finanzen. Auch hier mussten von 1807—1810 die Zahlung der Zinsen zum Theil eingestellt werden, und die ebenfalls vertragsmäßig zugesicherte Tilgung der Anleihen unterblieb auch nach 1810 noch theilweise. Die Zahlung der Kriegscontribution, die Verpflegung der französischen Truppen und andere Nothausgaben verschlangen noch in den Jahren 1810—1812 gegen 40 Millionen Thaler, das Retablissement der Armee kostete bis zum Jahre 1813 wenigstens 10 Millionen Thaler. Als dann der Krieg ausbrach, war der Staat ohne alle Baarmittel. Trotz der Opferbereitschaft des Volkes musste Hardenberg der englischen Regierung erklären, ohne Subsidien könne Preußen keinen Krieg führen. Aehnlich stand es mit den meisten anderen Staaten des Festlandes.

Großbritannien bewilligte nun in den Jahren 1813—1815 im Ganzen über 15 Millionen Pfd. Sterl. Subsidien, wovon etwa 11 Millionen auf die drei Großmächte entfielen, während der Rest sich auf zahlreiche kleinere Staaten vertheilte. Sogar Hohenzollern-Hechingen erhielt 1615 £ 1 s.

Außerdem waren aber noch für die auf dem Continente operirenden englischen Truppen gewaltige Geldmittel erforderlich, welche sich im Jahre 1815 bis auf eine Million Pfd. Sterl. monatlich erhöhten.

Die Uebermittlung dieser Riesensummen nach dem Festlande geschah noch im Jahre 1813 auf gewohnte Weise entweder durch Sendung von Silber in Barren und klingender Münze oder durch festländische Tratten auf London. Beide Zahlungsarten brachten aber schwere Missstände mit sich.

Die Silbersendungen waren gefährlich und kostspielig. Um der Kapergefahr zu begegnen, wurden Kriegsschiffe abgesandt; aber die Seegefahr blieb auch bei diesen bestehen; seitdem im Jahre 1799 die Fregatte »Lutine« mit einer solchen Silbersendung von über einer Million Pfd. Sterl. nahe der holländischen Küste untergegangen und davon noch nicht der zehnte Theil gerettet worden war, kosteten diese Sendungen überaus hohe Assecuranzprämien; die gesammten Unkosten bis zur Landung auf dem Festlande beliefen sich vielfach, wie es scheint, auf 6—8 % vom Werthe der Sendungen. Dazu kamen noch die weiteren hohen Kosten und ernsten Gefahren des Landtransportes bis zum jeweiligen Kriegsschauplatze. Auch war es für die englische Finanzverwaltung nach wie vor oft sehr schwierig, so viel Baargeld im eigenen Lande aufzutreiben.

Die zuletzt erwähnte Schwierigkeit bestand bei den Festlands-Tratten ebenfalls, und gegen diese sprach vor Allem ihr ungünstiger Einfluss auf den englischen Wechselkurs, der durch sie z. B. im Sommer des Jahres 1813 bis auf über 30 % unser seinem Normalstande herabgedrückt wurde. Der hierdurch entstehende Verlust musste entweder von England oder von den Festlandstaaten oder von beiden getragen werden. Für die Subsidien-Empfänger kam außerdem noch hinzu die große Schwierigkeit der Verwerthung solcher Mengen englischer Wechsel.

Als Preußen durch den Reichenbacher Vertrag vom 14. Juni 1813 zwei Drittel Million Pfd. Sterl. Subsidien erlangt hatte, sandte Hardenberg zunächst den Hofrath Bartholdy insgeheim nach Wien, um dort englische Wechsel möglichst gut zu verkaufen. Nach großen Anstrengungen gelang es Bartholdy, 83000 Pfd. Sterl. zu verwerthen; aber der Wechselkurs wurde schon durch diesen Betrag und durch die Erwartung weiterer Verkäufe um mehrere Procente gedrückt; eben so viel musste man Vermittlern zu verdienen geben, und schließlich erlangte man nur kleine Münzen, deren Transport nach dem schlesischen Kriegsschauplatze mit weiteren hohen Kosten und Gefahren verknüpft war, auch viel zu lange dauerte. Bartholdy verdankte es lediglich der Hülfe seines Schwagers, des Berliner Bankiers Mendelssohn, der mit 30000 Pfd. Sterl. Wechseln zum Verkaufe nach Breslau eilte, dass Blücher und Kleist in höchster Noth unterstützt werden konnten. Weitere Plätze für den Verkauf größerer Posten englischer Wechsel waren nicht verfügbar. In Berlin wurden nur 25000 Pfd. Sterl. zu sehr schlechten Kursen untergebracht. Von Hamburg, Frankfurt und anderen großen Wechselplätzen war man völlig abgeschnitten. Es herrschte bei den preußischen Finanzbeamten allgemeine Rathlosigkeit; einer beschuldigte immer den anderen, dass er von der Sache nichts verstände. Niebuhr machte Vorschläge, die sich theoretisch gut ausnahmen, aber praktisch undurchführbar waren.

Bei den anderen betheiligten Regierungen war die Lage offenbar ganz ähnlich, und auch in London wusste man lange Zeit nicht, wie Abhülfe geschaffen werden könne. Nur der Weizen der Bankiers in Wien, Berlin, London u. s. w. blühte. Da die Sachlage allgemein bekannt war, wussten sie genau, dass man ihrer Vermittlung bedurfte, und ließen sie sich theuer bezahlen, ohne doch dafür Entsprechendes zu leisten. In London hatten die Firmen Harman, Fridag und Coutts das ganze Geschäft in Händen. Alexander Baring erbot sich im Juni 1814, Preußen 300000—400000 Pfd. Sterl. vorzuschießen. Die Offerte war scheinbar so günstig, dass der preußische Gesandte Jacobi nicht begriff, wie dieser Krösus so viel innige Zärtlichkeit gegenüber Preußen besitzen könne. Hinterher stellte sich heraus, dass man ihn missverstanden hatte, und da inzwischen das dringendste Geldbedürfniss durch die geheime Intervention eines Unbekannten behoben worden war, wurde das Baring'sche Anerbieten zurückgewiesen. Jener Unbekannte war Nathan Mayer Rothschild.

Gegen Ende des Jahres 1813 schlug Generalcommissar Herries dem Schatzkanzler Vansittart einen neuen Plan vor, um die festländischen Geldbedürfnisse zu befriedigen, und zwar zunächst diejenigen der englischen Truppen. Dieser Plan rührte her von Nathan Mayer Rothschild, der damals in den englischen Regierungskreisen so unbekannt war, dass das Schatzamt seinen Namen stets falsch schrieb.

Der Plan wurde von Vansittart gebilligt, blieb aber im Uebrigen strenges Geheimniss. Rothschild reiste mit speciellen Instructionen von Herries ganz im Geheimen nach Holland und Deutschland, um durch seine Agenten überall, selbst in Paris, französische Münzen in zahlreichen kleinen Beträgen sammeln und auf die verschiedenste Weise nach dem Hauptquartier Wellington's schaffen zu lassen. Dies geschah so rasch, dass der englische Feldherr siegreich vorrücken und alle seine Bedürfnisse baar bezahlen konnte, im Gegensatze zu den von Osten heranrückenden Alliirten, die immer noch mit der bittersten Geldverlegenheit zu kämpfen hatten.

Jetzt rühmte Herries in einem amtlichen Geheimberichte an den Schatzkanzler aufs Wärmste das Geschick uud den Eifer Rothschild's: dessen Operationen wären so discret durchgeführt worden, dsas man sie an den Börsen gar nicht bemerkt hätte. Deshalb hätte man schon für 700000 Pfd. Sterl. Wechsel auf Holland und Frankfurt gekauft, ohne dass der englische Wechselkurs gefallen sei. Herries sei überzeugt, 100000 Pfd. Sterl. hätten, wenn durch einen der festländischen Gesandten oder durch einen Beamten der Finanzverwaltung gekauft, zehnmal so viel Wirkung auf den Kurs ausgeübt, als Rothschild's so weit größere Operationen. Diese wurden nun täglich fortgesetzt. Herries übernahm die ganze Verantwortlichkeit; er gestattete Rothschild nicht, einen einzigen Schritt ohne seine unmittelbare Genehmigung zu thun. Rothschild befand sich deshalb fast fortwährend bei Herries im Zimmer. Dessen Secretär that dort die nöthigen Arbeiten. Sonst wusste Niemand von der Sache.

Seit April des folgenden Jahres (1814) nahmen Rothschild's Geschäfte noch größeren Umfang an.

Zunächst kaufte er für die englische Finanzverwaltung 200000 Pfd. Sterl. Wechsel auf Paris, die Ludwig XVIII. brauchte, um die Kosten der Reise in seine Hauptstadt und der Thronbesteigung zu bestreiten. Sodann aber begann man mit den Festlandsstaaten zu verhandeln, um sie davon zu überzeugen, dass es für sie selbst, wie für England vortheilhafter sei, die Subsidien nicht, wie bisher, in London,

sondern auf dem Festlande zahlbar zu machen, dass sie nicht mehr ihrerseits auf London trassiren, sondern die Art der Zahlung der englischen Regierung überlassen sollten, welche beabsichtigte, alle festländischen Finanzgeschäfte in Paris zu centralisiren und sie durch Rothschild ausführen zu lassen; dessen Namen wurde aber auch jetzt noch lange nicht genannt.

Die Verhandlungen wurden zuerst in London mit den Gesandten der Festlandsmächte geführt, bald aber nach Paris verlegt, wohin Herries mit weitgehenden Vollmachten abreiste. Ueber den Erfolg seiner Sendung berichtete er folgendermaßen: Als Herries nach Paris kam, war der dortige Wechselkurs auf London sehr niedrig, in Folge der Wechselverkäufe der Alliirten und der dadurch veranlassten Baarsendungen englischer Geschäftshäuser nach Paris; der Kurs stand $17^1/_2$ Francs für das Pfund. Herries veranlasste nun die Vertreter Preußens und Oesterreichs, directe Zahlungen von ihm anzunehmen, und zwar zahlte er an Preußen 100000 Pfd. Sterl., die er in Gold aus London mitgebracht hatte, sowie 137500 Pfd. Sterl. in Wechseln auf Frankfurt und Berlin, welche Rothschild beschaffte, ferner auf ähnliche Weise noch bedeutende Geldsummen an Frankreich, Oesterreich und an die englischen Truppen. Trotzdem stieg der Wechselkurs in kurzer Zeit bis auf 21 Francs. Kein Mensch erfuhr von den Wechselgeschäften Rothschild's, dessen Dienst Herries wieder mit lebhafter Bewunderung rühmte. Nur der russische Vertreter wollte sich einstweilen auf den neuen Zahlungsmodus nicht einlassen. Doch gelang es Rothschild, der offenbar Herries begleitete, auf der Rückreise in Amsterdam mit dem dortigen russischen Agenten ein Abkommen zu treffen, das Herries auf eigene Verantwortlichkeit genehmigte, ohne das Schatzamt zu befragen. Dieses Abkommen war, wie Rothschild rühmte, für beide Theile höchst vortheilhaft; nach einer späteren Abrechnung ersparte England allein dadurch 120000 Pfd. Sterl.

Zufällig sind mir kaufmännische Correspondenzen eines englischen Geschäftshauses aus der Zeit jener Pariser Verhandlungen zu Gesicht gekommen. Aus ihnen geht hervor, dass noch andere englische

Bankiers sich damals bemühten, Antheil an den bevorstehenden großen Geldgeschäften zu erlangen. Vansittart ging so weit, dem Agenten eines dieser Häuser, Namens Thornton, ein vertrauliches Einführungsschreiben an Lord Castlereagh zu geben, und Herries wusste in Paris Thornton derart zu behandeln, dass dieser sich bis zuletzt einredete, er werde Antheil an dem Geschäfte erhalten!

An der Londoner Börse bemerkte man jetzt, wie gut Nathan Mayer Rothschild stets unterrichtet war, und es bildeten sich Legenden über die Quellen seines Wissens. Dahin gehören die Berichte über seine ausgezeichnete Taubenpost, über seine tollkühne Meerfahrt nach der Schlacht von Belle-Alliance u. s. w. Wie viel davon wahr sein mag, muss ich einstweilen dahingestellt sein lassen. So viel ist sicher: erst in den »Hundert Tagen« wurde der Name Rothschild in weiten Kreisen bekannt dadurch, dass man die großen Dienste erfuhr, die das Haus den meisten europäischen Regierungen leistete.

Sofort nach der Nachricht von der Rückkehr Napoleon's bemühte sich der Generalcommissar Herries, durch Rothschild Baargeld zu beschaffen; so ließ er z. B. französische Goldmünzen prägen, ohne erst lange König Ludwig XVIII. um Erlaubniss zu bitten; derartige anfechtbare Gewaltmittel waren den Beiden seit geraumer Zeit nichts Neues.

In der That war nicht Zeit zu langem Bedenken. Namentlich Preußen war wieder in drückender Geldverlegenheit, sodass Blücher schließlich am 16. Mai in Namur, ähnlich wie früher Wellington, eigenmächtig auf London trassirte und die Wechsel mit enormem Verluste in Elberfeld verkaufen ließ. Der Finanzminister von Bülow bat schon Mitte April dringlichst in London um einen Vorschuss von wenigstens 100000 Pfd. Sterl. Aber Herries war damals selbst auf dem Festlande, und in seiner Abwesenheit konnte man nichts thun. Als er Ende April aus Brüssel wieder in London anlangte, ließ er sofort durch Rothschild 200000 Pfd. Sterl. in Berlin auszahlen. Bülow war aufs Freudigste überrascht: »Diese Abschlagszahlungen,« so schrieb er nach London, »sind uns im gegenwärtigen Augenblicke eine sehr wesentliche Hülfe und übertreffen unsere Erwartungen bei

Weitem.« Er wies den preußischen Geschäftsträger Greuhm an, Herries weiter in guter Stimmung zu erhalten, und sorgte persönlich dafür, dass die königliche Porzellanmanufactur auf die ihm zugedachten Ehrengaben besondere Sorgfalt verwendete.

Erst bei dieser Gelegenheit kam man in Berlin mit den Rothschilds in unmittelbare Beziehung dadurch, dass Salomon Mayer, der zweite Sohn des alten Rothschild, jene 200000 Pfd. Sterl. persönlich nach Berlin brachte. Bülow sprach sich auch über das ganze Verfahren des Hauses mit lebhafter Anerkennung aus, erklärte sich bereit, den Wunsch Englands nach Unterlassung weiterer preußischer Tratten zu erfüllen, sah sich indess durch die fortdauernde große Geldnoth gezwungen, von Rothschild eine weitere Abschlagszahlung von 150000 Pfd. Sterl. zu erbitten, die Salomon thatsächlich ohne Ermächtigung seines Londoner Bruders leistete, aber zu einem für Preußen so ungünstigen Kurse, dass Bülow die englische Regierung um Ersatz des Schadens bitten musste, der dann auch anstandlos bewilligt wurde.

Ueberhaupt ergeben die preußischen Acten, dass das Verfahren der englischen Regierung gegenüber Preußen in dieser Zeit keineswegs so knauserig war, wie es Treitschke in seiner »Deutschen Geschichte im 19. Jahrhundert« dargestellt hat. Man that mehr, als die preußische Regierung zu hoffen wagte. Treitschke besaß so wenig, wie die anderen Historiker, welche diese Zeit behandelt haben, die Kenntnisse vom wirthschaftlichen Getriebe, welche nöthig gewesen wären, um das Verfahren der englischen Finanzverwaltung richtig würdigen zu können.

Bülow blieb nunmehr mit Rothschild in directer Verbindung. Ein erheblicher Theil der englischen Subsidien wurde, trotz jenes Versprechens, durch Tratten auf das englische Schatzamt eincassirt, welche er an Rothschild verkaufte. In Anerkennung dieser Dienste gab man Salomon Rothschild den Titel eines preußischen Commerzienrathes. Von dem Einflusse Nathan's in England gewann man in Berlin eine so hohe Meinung, dass Greuhm von Bülow aufgefordert wurde, sich dieses Einflusses beim englischen Cabinet zu bedienen. Doch wie

Greuhm antwortete, überschätzte man damit Nathan's Bedeutung: wie wichtig er auch für die Ausführung der ihm vom Schatzamte ertheilten Aufträge war, so beschied er sich doch selbst, auf die Entscheidungen des Ministeriums auch in finanzieller Hinsicht keinen Versuch der Einflussnahme wagen zu dürfen.

Herries hat in zwei großen Berichten, vom 12. Juni 1816 und vom Jahre 1822, geschildert, wie die Subsidienzahlungen vor sich gegangen waren, und welchen Antheil die Rothschilds dabei gehabt hatten. Danach wurden seit dem Frühjahre 1814 im Ganzen fast 18 Millionen Pfd. Sterl. (einschließlich des Unterhaltes der englischen Truppen) auf dem Festlande ausbezahlt, und zwar diese ganze ungeheuere Summe »through a single and confidential agency«, weit leichter und billiger als früher. Die Art und Weise der Zahlungen umfasste jedes Mittel, durch welches fremdes Geld im Tausche gegen englische Münze oder englischen Credit erlangt werden konnte, z. B. Kauf von Münzsorten auf allen Märkten der Welt, Ausmünzung von Barrenmetall in englischen und fremden Münzstätten, Prägung fremder Münzen in England, Kauf von Wechseln auf solche Weise, dass ihre Bestimmung für öffentliche Zwecke verborgen blieb, Verkauf langsichtiger Wechsel auf London an festländischen Börsen u. s. w. u. s. w. Das Bestreben ging stets dahin, jeden Druck auf den Wechselkurs zu vermeiden. Dies war gelungen und auf solche Weise sowohl England wie seinen Verbündeten nicht nur vielleicht eine halbe Million Pfd. Sterl. erspart, sondern die ganze gewaltige Operation überhaupt erst ermöglicht worden.

»Vielleicht bin ich,« so sagte Herries, »lediglich durch die Vermittlung Rothschild's und seiner Brüder auf dem Festlande in den Stand gesetzt worden, dies Geschäft durchzuführen. Ihnen gebührt die höchste Anerkennung für die Bemühungen, welche sie ausschließlich dem öffentlichen Dienste gewidmet haben, und der ihnen dafür zufließende Lohn ist redlich und rühmlich verdient. Aber man hat sich zu vergegenwärtigen, dass, obwohl sie fähig sind, durch ihren Credit und durch ihr Geschick jede, selbst die umfangreichste Geldoperation

durchzuführen, sie doch weder geeignet sind noch geeignet sein wollen für die Oberleitung öffentlicher Functionen, und dass jede ihrer Maßnahmen auf meine Anweisung, auf meine Verantwortung hin erfolgt ist.«

Der Kaiser von Oesterreich belohnte die Dienste, welche die Rothschilds bei Uebermittlung der englischen Subsidien geleistet hatten, dadurch, dass er die Brüder Amschel, Salomon, Karl und James auf Antrag des Finanzministers Grafen Stadion durch Cabinetschreiben vom 25. September und 31. October 1816 in den Adelsstand erhob. Gerade derjenige Bruder, der sich die Hauptverdienste um die Subsidienzahlungen erworben hatte, nämlich Nathan, ging damals leer aus. Er wurde zwar 1822, zusammen mit seinen Brüdern, österreichischer Freiherr. Doch hat er von dem Adelstitel selbst niemals Gebrauch gemacht, auch nie einen der ihm verliehenen Orden getragen.

Als die Rothschilds 1817 ein Wappen erhalten sollten, legten sie dafür einen Entwurf vor, der von Bedeutung ist für ihre eigene Anschauung von den Ursachen ihres Aufsteigens: er enthielt zunächst Anspielungen auf das kurhessische, das englische und das österreichische Wappen, sodann einen Arm mit fünf Pfeilen, als Symbol der Einigkeit unter den Brüdern; Wappenthiere sollten sein: ein Jagdhund, als Symbol der Treue, und ein Storch, als Symbol der Frömmigkeit und des Glücks. Das den Rothschilds schließlich verliehene Wappen enthält nur einen Theil dieser Embleme, dafür aber die Devise: »Concordia, Integritas, Industria.«

III.

Nach dem Tode des alten Mayer Amschel Rothschild im Jahre 1812 setzten dessen fünf Söhne das Geschäft gemeinsam fort, und zwar vertheilten sie sich, um einander in die Hände zu arbeiten, auf verschiedene Hauptplätze Europa's. Schon die glänzende Durchführung der englischen Subsidienzahlungen wurde offenbar nur auf solche Weise ermöglicht.

Amschel, genannt Anselm, der älteste Sohn, übernahm die Leitung des Stammhauses in Frankfurt, verließ diese Stadt nie und spielte,

soweit ersichtlich, bei den großen Finanzgeschäften keine erhebliche Rolle. Weit mehr Bedeutung hatte der zweite Sohn Salomon, dessen Wohnsitz zwar auch noch Frankfurt blieb, der aber zunächst bald hier, bald dort thätig war, namentlich in Berlin und Wien. Wegen seiner genauen Kenntniss der deutschen Verhältnisse wurde er von Nathan z. B. 1818 bei einer durch ihn übernommenen preußischen Anleihe nach London berufen. Erst nach einigen weiteren Jahren ließ er sich endgültig in Wien nieder. Nathan, der dritte Sohn, befand sich, wie wir wissen, längst in London. Er war und blieb der bei Weitem wichtigste Geschäftsleiter, derjenige, dem das Haus Rothschild seine weltumspannende Bedeutung in erster Linie zu danken hat. Der vierte Sohn Karl trat anfangs, gleich Salomon, bald hier, bald dort in Action, concentrirte aber 1820 seine Thätigkeit auf Italien und begründete 1821 ein Haus in Neapel. Endlich Jacob, genannt James, der jüngste Bruder, ließ sich schon 1812 in Paris nieder, kann aber wohl zunächst nur als Agent Nathan's bei den englischen Subsidienzahlungen im Stillen thätig gewesen sein; denn so lange Napoleon noch regierte, konnten die Rothschilds in Paris natürlich offen keine Geschäfte machen. Auch war James 1812 erst zwanzig Jahre alt. Aber seit 1817 bestand in Paris jedenfalls die feste Firma: de Rothschild Frères.

Durch die englischen Subsidienzahlungen waren die Rothschilds in nahe Beziehungen zu den meisten europäischen Finanzverwaltungen getreten, hatten deren Lage und Personal kennen gelernt und hatten ihnen auch schon auf Grund der englischen Subsidien kurzfristige Vorschüsse geleistet. Dies musste den Brüdern nach den Friedensschlüssen zu statten kommen.

Während des Krieges hatte England nicht nur den eigenen ungeheueren Capitalbedarf befriedigt, sondern auch einen Theil desjenigen der Festlandsstaaten. In Folge dessen war seine Staatsschuld in der Kriegszeit um 600 Millionen Pfund Sterling gewachsen. Dieser Capitalbedarf war größtentheils gedeckt worden durch die Ueberschüsse der im unaufhaltsamen Aufschwunge begriffenen eigenen Volkswirthschaft; daneben aber waren auch sehr bedeutende festländische

Capitalien nach England geflossen, weil die Continentalstaaten bei ihren eigenen Capitalisten nur geringen Credit hatten, weil namentlich die Holländer ihre großen Capitalien nur in englischen Papieren anlegen wollten, und weil diese endlich in ganz Europa ein beliebtes Speculationsobject bildeten. Auf sie concentrirte sich daher der größte Theil der europäischen Geldcapitalien.

Nach den Friedensschlüssen ließ der Capitalbedarf des englischen Staates bedeutend nach, sodass dort nicht einmal mehr die Capitalüberschüsse der eigenen Volkswirthschaft, geschweige denn die der festländischen Völker, ausreichende Verwendung fanden. Umgekehrt brauchten die Festlandsstaaten jetzt ganz gewaltige Capitalmassen für die Beseitigung des von ihnen während der Kriegszeit ausgegebenen Papiergeldes, für die Fundirung der im gleichen Zeitraum gegen Wucherzinsen aufgenommenen schwebenden Schulden, für die Unterstützung ihrer schwergeprüften Unterthanen, für das Retablissement ihrer Heere u. s. w. Die Continentalstaaten hatten jetzt auch wieder Credit, mussten aber viel höhere Zinsen bezahlen als England. Das wirkte naturgemäß auf die englischen Kapitalien als Antrieb, sich den festländischen Staatsanleihen zuzuwenden, und ebenso auch auf die während des Krieges nach England geflossenen festländischen Capitalien. Aehnlich stand es mit der Speculation, für welche die englischen Staatspapiere, seitdem ihr Kurs nicht mehr so stark schwankte, wie während des Krieges, keine ausreichende Anziehungskraft mehr hatten. Erst jetzt verbreitete sich die Neigung, in Börsenpapieren zu speculiren, auch überall auf dem Festlande.

Diese Lage war es, welche den Rothschilds bei ihren Geschäften nach den Friedensschlüssen zu statten kam. Damit soll aber nicht etwa gesagt werden, dass sie selbst den ganzen Zusammenhang überschauten, und noch weniger andererseits, dass sie die Sachlage nur auszubeuten brauchten. Später wird zu untersuchen sein, wie viel sie von ihren Erfolgen der Gunst jener Verhältnisse, wie viel ihrem eigenen Verdienste zu danken hatten. Nur ein Punkt noch ist hier vorwegzunehmen: Als die Rothschilds sich den Anleihegeschäften größten

Stils zuwendeten, hatten sie zunächst mächtige Concurrenten zu überwinden; dies ist ihnen nicht vor dem Jahre 1818 gelungen.

Das größte Geschäftshaus, welches sich damals mit derartigen Operationen befasste, war die Firma Baring Brothers & Co. in London. Es wurde geleitet von Alexander Baring, dem späteren Lord Ashburton, von dem Friedrich von Gentz, sicherlich der competenteste Beurtheiler in solchen Dingen, gerade in dem entscheidenden Jahre 1818 erklärte, nach dem Kopfe und den Kenntnissen bemessen, käme ihm keine der damaligen Finanzgrößen gleich, sowohl in kaufmännischer wie in politischer Hinsicht; er sei »ein Engländer, wie es nicht viele gibt«. Er war auch freilich gar kein Vollblutengländer, sondern der Urenkel eines aus Bremen eingewanderten Geistlichen; schon sein Vater, Sir Francis Baring, hatte den Weltruf des Hauses begründet.

Alexander Baring kaufte im Jahre 1814 die alte weitberühmte Firma Hope & Co., das vornehmste Bankhaus Amsterdams, das seit einigen Jahren in Liquidation getreten war. Der Leiter dieser Firma war Baring's Schwager, P. C. Labouchere, und die beiden Häuser standen schon seit längerer Zeit in naher Geschäftsverbindung. Labouchere war bei Weitem nicht so gebildet wie Baring; aber er besaß großen Scharfsinn, schnellen praktischen Blick und erfreute sich auch wegen seiner unantastbaren Ehrenhaftigkeit des allgemeinen Vertrauens. Er wurde von seinem Schwager bestimmt, seine Abneigung gegen neue Geschäfte aufzugeben.

Mit diesen beiden Welthäusern nun war anfangs eng verbündet der geniale französische Finanzier G. J. Ouvrard. Dieser merkwürdige Mann war die denkbar glänzendste Verkörperung des echt französischen, Alles wagenden und mit sich fortreißenden Unternehmungsgeistes. Während der Revolution unter Napoleon hatte er gigantische Geschäfte, namentlich als Armeelieferant und Creditvermittler größten Stils gemacht. Das zweischneidige Instrument des Credits wusste er meisterhaft zu handhaben. Napoleon hasste ihn grimmig und ruinirte ihn wiederholt, musste ihn aber immer wieder

zu Hülfe rufen. Im Jahre 1805 hatte er Hope und Baring zu einem Geschäfte von unerhörtem Umfange und größter Kühnheit veranlasst, welches den Zweck hatte, die durch Spanien an Frankreich zu zahlende Subsidie von 72 Millionen Franken jährlich, trotz des Krieges und der englischen Capergefahr, von Mexico nach Europa zu schaffen, was meistentheils über Nordamerika und zwar von dort aus in Waaren geschehen musste. Trotzdem Napoleon nach zwei Jahren den Vertrag brach und das Vermögen Ouvrard's durch einen Gewaltact confiscirte, verdienten Hope und Baring an dem Geschäfte die Kleinigkeit von 860000 Pfund Sterling.

In den hundert Tagen brachte es Ouvrard fertig, Napoleon auf dessen Ersuchen die Mittel zur Kriegführung zu verschaffen, was ihn indess nicht hinderte, nach Rückkehr der Bourbons diesen seine Dienste zur Verfügung zu stellen. Die Regierung bedurfte ihrer dringend. Sie sollten den Verbündeten 700 Millionen Franken Kriegskosten-Entschädigung bezahlen und zunächst vor Allem die fremden Besatzungstruppen unterhalten, was jährlich 160 Millionen erforderte. Dazu kamen noch weitere große Bedürfnisse. Das Budget für das Jahr 1817 schloss mit einem Deficit von 350 Millionen ab, das nur durch eine Anleihe gedeckt werden konnte.

In Frankreich war eine solche Summe auf dem Wege des Credits nicht aufzutreiben. Dagegen gelang es Ouvrard, die Firmen Baring und Hope für die Anleihe zu interessiren und diese im Anfange des Jahres 1817 abzuschließen: ein Capital von 350 Millionen wurde beschafft; der Zinsfuß stellte sich aber freilich auf 7—8 % und die Vermittlungsgebühren betrugen $2^{1}/_{2}$ %. Der französische Rentenkurs stieg in Jahresfrist von 55 bis auf 66 %, und der Gewinn, den die Emissionshäuser machten, war enorm, während Ouvrard durch die französische Regierung der Uebervortheilung angeklagt wurde und leer ausging.

Welche Rolle die Rothschilds bei diesem ersten großen Finanzgeschäft der Friedenszeit gespielt, ob sie mit Baring und Hope schon direct concurrirt haben, bedarf noch der Aufklärung. Ich habe nur

feststellen können, dass sie im Jahre 1817 durch David Parish, einen Mann, den wir gleich näher kennen lernen werden, mit der französischen Regierung in Verbindung gebracht, und dass sie ferner mit Uebermittlung der Kriegskosten-Entschädigung an die Verbündeten beauftragt wurden. Ouvrard behauptete in seinen Memoiren, sie hätten diese großen Capitalien, als sie sich 1817 und 1818 vorübergehend in ihren Cassen befanden, dazu benutzt, um an den mit Hausse-Engagements in französischer Rente überladenen Börsen durch Reportgeschäfte (d. h. durch Hergabe von Capital zur Verlängerung jener Engagements) 50 °/₀ zu verdienen. Das war freilich ein unvergleichlich weniger riskantes Geschäft als die Uebernahme einer großen Anleihe; diese mögen sie damals vielleicht nicht ungern Baring und Hope überlassen haben. Jedenfalls wurden sie in Paris 1817 noch wenig genannt.

Ebenso stand es um dieselbe Zeit in Wien. Dort bedurfte man großer Anleihen zur Tilgung des Papiergeldes, von dem 600 Millionen Gulden im Umlauf waren. Früher waren die Firmen Gebrüder Bethmann in Frankfurt, Goll & Co., sowie Osy & Zoonen in Amsterdam die Hauptbankiers der österreichischen Finanzverwaltung gewesen. Von den bei ihnen aufgenommenen Anleihen waren noch über 50 Millionen nebst den seit 1795 bezw. 1811 unbezahlt gebliebenen Zinsen rückständig, deren Kurse sich im Jahre 1817 etwa zwischen 20 und 30 °/₀ bewegten. Von den genannten Bankhäusern kam nur noch dasjenige von Gebrüder Bethmann in Betracht, welches geleitet wurde von Simon Moritz von Bethmann, einem ausgezeichneten Mann, von dessen gemeinnütziger Thätigkeit auf den verschiedensten Gebieten die Annalen seiner Vaterstadt Großes berichten. Ueber seine geschäftliche Tüchtigkeit wissen wir leider nichts. Zwar war er der erste Bankier, mit dem Friedrich von Gentz sich 1815 über die Reorganisation des österreichischen Finanzwesens unterhielt, und auch 1816, als diese Aufgabe ernstlich in Angriff genommen wurde, betheiligte er sich an den darüber geführten Verhandlungen; aber es scheint, dass er hauptsächlich auf Regulirung

der alten, bei seinem Hause aufgenommenen österreichischen Anleihen bedacht war.

Die Localgrößen der Wiener Börse, Arnstein & Eskeles, Geymüller & Co., Fries & Co., Steiner & Co., hatten zwar in der Kriegszeit als Nothanker gedient, besaßen aber für die jetzt erforderlichen Operationen bei Weitem nicht genug Capitalkraft und Geschicklichkeit.

Da waren es — nicht etwa die Rothschilds, sondern zunächst zwei Hamburger Bankiers von englischer Abkunft, die Brüder John und David Parish, welche der österreichischen Finanzverwaltung zu Hülfe kamen. Ihr Vater, John Parish, hatte klein angefangen, war aber bereits 1780 einer der reichsten und angesehensten Kaufleute Hamburgs geworden. Er war unzweifelhaft kein gewöhnlicher Mensch, was schon daraus hervorgeht, dass er in der Kriegszeit mit politischen Persönlichkeiten von hohem Range befreundet wurde. In den Jahren 1793 bis 1806 war er unter Anderem auch bei Uebermittlung englischer Subsidien an die Festlandsmächte thätig, musste indess, als die Franzosen Hamburg eroberten, nach England flüchten. Sein Haus blieb aber unter der Leitung seiner Söhne John und Richard bestehen und leistete im Jahre 1809 wiederum Dienste bei Uebermittlung englischer Subsidien an Oesterreich.



David Parish.

Der Verkehr zwischen England und dem Festlande war damals, wie schon erwähnt, derart gehemmt, dass selbst Briefe oft nur mit Lebensgefahr befördert werden konnten. John Parish reiste trotzdem im Auftrage der englischen Regierung von London über Hamburg nach Oesterreich und gewährte der in schwerer Bedrängniss befindlichen österreichischen Regierung — es war nach der Schlacht bei Wagram — aus eigenen Mitteln Geldvorschüsse. Auch später

feststellen können, dass sie im Jahre 1817 durch David Parish, einen Mann, den wir gleich näher kennen lernen werden, mit der französischen Regierung in Verbindung gebracht, und dass sie ferner mit Uebermittlung der Kriegskosten-Entschädigung an die Verbündeten beauftragt wurden. Ouvrard behauptete in seinen Memoiren, sie hätten diese großen Capitalien, als sie sich 1817 und 1818 vorübergehend in ihren Cassen befanden, dazu benutzt, um an den mit Hausse-Engagements in französischer Rente überladenen Börsen durch Reportgeschäfte (d. h. durch Hergabe von Capital zur Verlängerung jener Engagements) 50% zu verdienen. Das war freilich ein unvergleichlich weniger riskantes Geschäft als die Uebernahme einer großen Anleihe; diese mögen sie damals vielleicht nicht ungern Baring und Hope überlassen haben. Jedenfalls wurden sie in Paris 1817 noch wenig genannt.

Ebenso stand es um dieselbe Zeit in Wien. Dort bedurfte man großer Anleihen zur Tilgung des Papiergeldes, von dem 600 Millionen Gulden im Umlauf waren. Früher waren die Firmen Gebrüder Bethmann in Frankfurt, Goll & Co., sowie Osy & Zoonen in Amsterdam die Hauptbankiers der österreichischen Finanzverwaltung gewesen. Von den bei ihnen aufgenommenen Anleihen waren noch über 50 Millionen nebst den seit 1795 bezw. 1811 unbezahlt gebliebenen Zinsen rückständig, deren Kurse sich im Jahre 1817 etwa zwischen 20 und 30% bewegten. Von den genannten Bankhäusern kam nur noch dasjenige von Gebrüder Bethmann in Betracht, welches geleitet wurde von Simon Moritz von Bethmann, einem ausgezeichneten Mann, von dessen gemeinnütziger Thätigkeit auf den verschiedensten Gebieten die Annalen seiner Vaterstadt Großes berichten. Ueber seine geschäftliche Tüchtigkeit wissen wir leider nichts. Zwar war er der erste Bankier, mit dem Friedrich von Gentz sich 1815 über die Reorganisation des österreichischen Finanzwesens unterhielt, und auch 1816, als diese Aufgabe ernstlich in Angriff genommen wurde, betheiligte er sich an den darüber geführten Verhandlungen: aber es scheint, dass er hauptsächlich auf Regulirung

der alten, bei seinem Hause aufgenommenen österreichischen Anleihen bedacht war.

Die Localgrößen der Wiener Börse, Arnstein & Eskeles, Geymüller & Co., Fries & Co., Steiner & Co., hatten zwar in der Kriegszeit als Nothanker gedient, besaßen aber für die jetzt erforderlichen Operationen bei Weitem nicht genug Capitalkraft und Geschicklichkeit.

Da waren es — nicht etwa die Rothschilds, sondern zunächst zwei Hamburger Bankiers von englischer Abkunft, die Brüder John und David Parish, welche der österreichischen Finanzverwaltung zu Hülfe kamen. Ihr Vater, John Parish, hatte klein angefangen, war aber bereits 1780 einer der reichsten und angesehensten Kaufleute Hamburgs geworden. Er war unzweifelhaft kein gewöhnlicher Mensch, was schon daraus hervorgeht, dass er in der Kriegszeit mit politischen Persönlichkeiten von hohem Range befreundet wurde. In den Jahren 1793 bis 1806 war er unter Anderem auch bei Uebermittlung englischer Subsidien an die Festlandsmächte thätig, musste indess, als die Franzosen Hamburg eroberten, nach England flüchten. Sein Haus blieb aber unter der Leitung seiner Söhne John und Richard bestehen und leistete im Jahre 1809 wiederum Dienste bei Uebermittlung englischer Subsidien an Oesterreich.



David Parish.

Der Verkehr zwischen England und dem Festlande war damals, wie schon erwähnt, derart gehemmt, dass selbst Briefe oft nur mit Lebensgefahr befördert werden konnten. John Parish reiste trotzdem im Auftrage der englischen Regierung von London über Hamburg nach Oesterreich und gewährte der in schwerer Bedrängniss befindlichen österreichischen Regierung — es war nach der Schlacht bei Wagram — aus eigenen Mitteln Geldvorschüsse. Auch später

widmete er sich mit Eifer und Erfolg der Uebermittlung wichtiger Nachrichten während der Continentalsperre, besonders im Dienste Oesterreichs. Er ließ sich dann dort dauernd nieder, erwarb Großgrundbesitz in Böhmen und wurde (als Freiherr von Senftenberg) 1817 zur Belohnung für seine Dienste in den Adelsstand erhoben.

Noch bewegter war der Lebensgang des dritten Bruders, David Parish. Er begründete 1803 ein Geschäft in Antwerpen, gab es aber 1805 auf, um für Hope und Baring in Amerika jenes große Unternehmen zu leiten, das Ouvrard mit den Regierungen von Spanien und Frankreich abgeschlossen hatte. Als dieses Unternehmen durch Napoleon's gewaltthätiges Finanzgebahren vorzeitig zum Abschluss kam, blieb David Parish in Amerika, kaufte dort große Länderstrecken am Lorenzstrome und übernahm auch eine Anleihe der Vereinigten Staaten, ohne dass seine großen Unternehmungen entsprechenden Erfolg hatten. Im Jahre 1816 kehrte er nach Europa zurück, um seine hohen Verbindungen geschäftlich zu verwerthen. Namentlich war er nahe befreundet mit Talleyrand, dessen epikuräische Neigungen er theilte, und von dem er gegen entsprechende Gegendienste schon früher manche geschäftlich werthvollen Rathschläge erhalten hatte. Indess scheint er nach seiner Rückkehr in Paris nichts ausgerichtet zu haben. Er ging darauf nach Wien und trat dort unter anderem mit Gentz in Verbindung, einem Mann, der ihn sowohl geistig wie gesellschaftlich wohl noch besser als Talleyrand zu würdigen wusste. Gentz schrieb über ihn an seinen Freund Adam Müller 1818: »David Parish ist der Matador, die Perle des Handelsstandes in der ganzen Christenheit dieß- und jenseits des Atlantischen Oceans, einer der vollendetsten Menschen, die ich je sah«. Weniger günstig urtheilten über ihn die erfahrenen Geschäftsleute, die ihn von seinen amerikanischen Unternehmungen her genau kannten: sie erachteten ihn für viel zu sanguinisch und unternehmungslustig; aber auch sie ließen seiner außerordentlichen Gewandtheit und geistigen Bedeutung Gerechtigkeit widerfahren. Er war eine ähnliche Natur wie Ouvrard, der ihn übrigens auch später nochmals verwendete; nur war er, wie

es scheint, noch besser geeignet für den Verkehr mit vornehmen Leuten. Beide waren mehr ehrgeizig, als auf Gelderwerb erpicht, mehr Männer der Initiative, des Entwerfens großer Pläne, als ihrer consequenten Durchführung. An dieser Anlage sind sie Beide zu Grunde gegangen.

John und David Parish traten nun im Jahre 1816 mit der österreichischen Finanzverwaltung in Verbindung, was durch John's ältere Beziehungen jedenfalls wesentlich erleichtert wurde. Es folgten Verhandlungen, an denen sich auch Bethmann, die Wiener Bankiers Geymüller, Fries und andere betheiligten. Die Einzelheiten bedürfen noch der Untersuchung. Aber jedenfalls erboten sich die Parish's schon 1817, eine Anleihe von 50 Millionen Gulden zu übernehmen, die freilich über 9% Zinsen kosten sollte. Die Regierung wollte zunächst darauf eingehen, besann sich dann aber eines Anderen, und erst am 26. Mai 1818 kam ein etwas günstigerer Abschluss zu Stande, wobei als Hauptcontrahenten neben der Firma Parish & Co. noch Hope, Baring, Bethmann und Geymüller genannt wurden. David Parish scheint als Vertreter von Hope und Baring gewirkt zu haben, John Parish für Parish & Co.

Die österreichische Regierung war hoch erfreut über den durch diese erste Anleihe bekundeten Beweis des wiederkehrenden Vertrauens; aber auch die Emissionshäuser versprachen sich davon viel Gutes: sie bedangen sich aus, dass sie im Falle einer neuen Anleihe bei gleichen Bedingungen anderen Bewerbern vorgezogen werden sollten. Baring und Hope waren durch den großen Erfolg der französischen Anleihe offenbar ermuthigt worden; bei letzterer waren sie noch nicht so günstig gestimmt gewesen. Gentz wurde von den Parish's bei dem Geschäfte mit 100000 Gulden interessirt, was ihm »eine sehr angenehme Aussicht« gewährte.

Unsere Hauptquelle für diese österreichischen Angelegenheiten, das Tagebuch von Gentz, berichtet in dieser Zeit über sehr häufige Verhandlungen mit den Parish's, erwähnt aber den Namen Rothschild noch nicht. David Parish selbst hat in einem Briefe, den er 1826,

unmittelbar vor seinem tragischen Ende, an Baron Salomon Rothschild richtete, diesen daran erinnert, dass er (Parish) 1817 gegen den Rath seiner ältesten und intimsten Freunde das Haus Rothschild in die französischen und österreichischen Finanzgeschäfte hineingezogen habe. Dies wird wohl richtig sein, und jedenfalls können die früheren, durch die englischen Subsidien veranlassten Beziehungen der Rothschilds zu Oesterreich damals noch keine weiteren Folgen gehabt haben. Aber auch Parish's oben erwähnte Vermittlung führte noch nicht zu einer offenen Betheiligung der Rothschilds bei den österreichischen Finanzgeschäften.

Als Gentz Anfang September 1818 im Gefolge des Fürsten Metternich zum Aachener Congresse reiste, besuchte er in Frankfurt zunächst Bethmann, der ihn sehr freundlich aufnahm; in den nächsten Tagen war er mit Bethmann und David Parish viel zusammen. Letzterer verabschiedete sich von ihm am 8. September, um nach Aachen vorauszureisen, und zwischen den Beiden wurden bei dieser Gelegenheit »wichtige Verabredungen« getroffen. Erst am folgenden Tage erhielt Gentz einen Besuch von den Brüdern Carl und Anselm Rothschild, die jetzt zum ersten Male in dem Tagebuche genannt werden. Drei Tage darauf neuer Besuch der Brüder »und interessantes Gespräch über die hiesige Judenangelegenheit«. In den zehn bis zwölf Tagen, die Gentz dann noch in Frankfurt blieb, gestalteten sich seine Beziehungen zu den Rothschilds noch etwas reger; aber von Finanzgeschäften mit ihnen hören wir zunächst noch immer nichts.

Die russische Finanzverwaltung, die seit langer Zeit mit Hope & Co. in engster Verbindung stand, dachte noch nicht daran, diese aufzugeben.

Die ersten großen Emissionsgeschäfte, welche das Haus Rothschild nach den Friedensschlüssen machte, waren zwei preußische Anleihen. Ich habe deshalb die darauf bezüglichen Vorgänge mit besonderer Sorgfalt studirt und muss hier etwas ausführlicher darüber berichten.

IV.

Preußen brauchte im Jahre 1816 zunächst dringend etliche Millionen, um die vertragswidrig unterbrochene Tilgung älterer Schulden wieder aufnehmen zu können. Das Frankfurter Haus Rothschild, von dessen Theilhabern sich damals, wie auch schon früher, namentlich Carl wiederholt in Berlin aufhielt, um englische Subsidien auszuzahlen und der preußischen Finanzverwaltung Vorschüsse darauf zu leisten, erbot sich, für deren Rechnung gegen 2 % Provision eine Anleihe von 8 bis 10 Millionen Thalern auszugeben; jedoch wollte Rothschild zunächst selbst nichts fest davon übernehmen und erhoffte auch nur für den Fall einen guten Erfolg, dass er in Holland keinen Hindernissen begegnen würde. Er war also noch sehr vorsichtig und rechnete noch vorzugsweise auf den Amsterdamer Capitalmarkt, der aber damals von der niederländischen Regierung für die eigenen Finanzbedürfnisse gebraucht wurde, weshalb sie fremden Staaten nicht erlaubte, Anleihen in Amsterdam aufzunehmen. Geheimrath Nicolai von der Seehandlung wurde beauftragt, mit Rothschild zu verhandeln, rieth indess ab, auf das Anerbieten einzugehen. Rothschild sei durch die von ihm seit einigen Jahren gemachten höchst lucrativen Geschäfte verwöhnt und könne sich noch nicht darein finden, mit einer mäßigen Provision vorlieb zu nehmen; offenbar bezweifle er selbst einen befriedigenden Erfolg, sonst würde er eine bestimmte Summe fest übernehmen. Nicolai machte Gegenvorschläge, die von Rothschild nicht abgelehnt wurden; vielmehr ging Carl nach Cassel, um den Kurfürsten, der über eine Million älterer preußischer Obligationen besaß, zur Theilnahme zu bewegen. Der Kurfürst scheint darauf eingegangen zu sein, und man erhält den Eindruck, dass es sich überhaupt noch im Wesentlichen um ein Geschäft von der Art handelte, wie sie der alte Rothschild früher für den Kurfürsten vielfach gemacht hatte.

Auf preußischer Seite legte man großen Werth darauf, dass weder durch öffentliche Blätter noch an den Börsen Theilnehmer bei der Anleihe gesucht, ja dass die Obligationen überhaupt nicht an die

Börse oder in einen Kurszettel kommen sollten. Davon befürchtete man nämlich eine Schädigung des preußischen Credits, und Rothschild ging auf den Wunsch der preußischen Finanzverwaltung ohne Weiteres ein; dies läßt schon mit ziemlicher Sicherheit darauf schließen, dass nur der Kurfürst betheiligt war.

Nach längeren Verhandlungen kam endlich am 5. Februar 1817 das Geschäft zu Stande: Rothschild übernahm fest $1^1/_2$ Millionen Gulden gegen 5 % Zinsen und 1 % Provision, zehn Jahre lang unablösbar, dann in zehn Jahresraten zu tilgen. Ein Theil des Betrages wurde in älteren preußischen Schuldverschreibungen entrichtet. Die Lieferung weiterer Capitalien bis zur Gesammthöhe von 5 Millionen Gulden blieb vorbehalten und erfolgte thatsächlich bald darauf. Da der Wechseldiscont in Berlin sich damals zwischen 6 und 8 % bewegte, und die preußische Regierung für die schwebenden Schulden, welche sie durch die Seehandlung contrahirt hatte, zuzüglich der Provisionen für deren Verlängerung von Termin zu Termin, bis zu 15 % Zinsen bezahlen musste, so war das Rothschild'sche Darlehen billig; doch war sein Betrag viel zu gering, um der Finanznoth des Staates dauernd abzuhelfen. Beiläufig bemerkt: bei den Acten liegt ein Brief von Carl Mayer von Rothschild, aus dem hervorgeht, dass dieser damals achtundzwanzigjährige angehende Weltbankier weit weniger Bildung besaß als sein Vater; es kommen in dem Briefe Sätze vor, wie folgende: »Ich bitte, ihm (d. h. den »Condract«) sobald als möglich ausfertigen zu lassen,« »wenn er nicht bald kan gemacht werden, verschoben muss bis zu meiner oder meinem Bruder seine Anherokunft« u. s. w.

Die Finanzen Preußens krankten damals vor Allem an der durch den Staatskanzler Hardenberg selbst und durch seinen Vetter, den Finanzminister von Bülow, verschuldeten Unordnung. Man hatte Jahre lang, eigentlich seit 1806, nur von der Hand in den Mund gewirthschaftet, und hierdurch war eine Masse Schulden entstanden, die Wucherzinsen kosteten und, da von ihnen alle Augenblicke bald dieser, bald jener Betrag fällig wurde, unausgesetzt die größten Verlegenheiten

verursachten. Bülow neigte zur Schönfärberei und konnte oder wollte die neuen Mittel, welche für die Wehrkraft des Staates nöthig waren, nicht beschaffen. Als er endlich im Herbste 1817 das Finanzministerium an Klewitz abtreten musste, vermochte man erst den Betrag der schwebenden Schulden zu übersehen: es waren nicht weniger als 20 Millionen Thaler; man musste sie so schleunig wie möglich tilgen. Außerdem bedurfte man noch weiterer 10—20 Millionen Thaler für dringende außerordentliche Ausgaben, insbesondere für versprochene Zahlungen an die schwer leidenden Provinzen, für Befestigungen u. s. w. Das Deficit für 1818 betrug 9 Millionen. Der König wurde persönlich mit kleinen Forderungen für Lieferungen u. dergl. gequält. Gegen Ende März 1818 war die Noth derart gestiegen, dass die Seehandlung, welche die Kassengeschäfte des Staates besorgte, anzeigte, wenn nicht schleunigst eine halbe Million beschafft würde, müsste die Zahlung der Militär- und Civilbesoldungen eingestellt werden.

Eine große Anleihe war unbedingt nöthig, und da im Inlande eine solche nicht zu beschaffen war, wandte man sich an das Ausland. Bereits im November 1817 hatte Commerzienrath Barandon, Vertreter der Seehandlung in London, vorgeschlagen, in London eine Anleihe aufzunehmen, und zwar nannte er sogleich als das am besten geeignete Emissionshaus den Londoner Rothschild, welcher sich des unumschränkten Vertrauens der englischen Regierung und des allgemeinen Vertrauens erfreue; wenn er sich an die Spitze stelle, so sei ein Erfolg zu erwarten.

Barandon stellte in einer kurzen Denkschrift zunächst die Momente zusammen, welche gegen das Gelingen einer Anleihe sprachen: Die Engländer liehen ihre Capitalien ungern fremden Regierungen; der in Preußen in Aussicht genommene Zinsfuß von 5 % böte nicht genug Anreiz, da bei französischen Renten $7^1/_2$ bis 8 % zu machen sei; es gäbe überhaupt nur drei Häuser, welche eine solche Anleihe abschließen könnten; mehrere Versuche, in London österreichische, spanische, russische und neapolitanische Anleihen einzuführen, seien schon gescheitert. Aber, so fuhr Barandon fort, man habe noch keine

so sichere fremde Anleihe den englischen Capitalisten angeboten: Preußen habe durch seine, unter den schwierigsten Umständen bewiesene Rechtlichkeit und Moral großes Zutrauen eingeflößt; um dem niedrigen Zinsfuße zu Hülfe zu kommen, müsse man einen Rabatt von etwa 10 % gewähren, der viele Capitalisten reizen würde, außerdem 5 % Provision an die Vermittler; dann würde die Anleihe zusammen $7^1/_2$ % Zinsen kosten. Augenblicklich sei der Kurs der englischen Staatspapiere so hoch, dass sie nur $3^2/_3$ % Zinsen brächten; der Zeitpunkt sei also günstig.

Darauf erhielt Barandon von Hardenberg persönlich den Auftrag, über eine Anleihe von 10 Millionen Thalern mit dem Londoner Rothschild zu verhandeln. Zunächst reiste er nach Frankfurt und Paris, um mit den dortigen Brüdern zu sprechen, und kam dann sehr bald mit dem Londoner zu einem vorläufigen Ergebnisse. Die Rothschilds wünschten aber lieber eine große Anleihe, von etwa 20 Millionen Thaler, zu übernehmen, als eine solche von 10 Millionen. Hier zeigt sich zum ersten Male wieder Nathan Mayer's große Art der Geschäftsbehandlung. Als Emissionskurs wurde einstweilen der damalige Kursstand der 5 %igen französischen Rente, nämlich 70 % vereinbart.

Umgehend genehmigte Hardenberg diese Grundzüge. Aber ehe der endgültige Abschluss erfolgte, verschlechterte sich die Lage des Capitalmarktes durch das Bekanntwerden von Anleihe-Absichten Frankreichs, Oesterreichs und Russlands. Barandon wurde hierdurch — ob mit oder ohne Genehmigung Rothschild's, ist ungewiss — zu einem eigenartigen Verfahren veranlasst: er veröffentlichte einen ihm von Rothschild ausgehändigten gedruckten Plan der preußischen Anleihe, der aber für Preußen viel schlechtere Bedingungen enthielt, als jene vorläufigen Grundzüge. Welches der eigentliche Zweck dieser vorzeitigen Veröffentlichung war, ist nicht ersichtlich. Es hat den Anschein, dass sie früher erfolgte, als Rothschild es wünschte. Die Folgen waren jedenfalls, wie wir sehen werden, für Rothschild und noch mehr für Barandon selbst keineswegs günstige, wohl aber für Preußen.

Barandon sandte den gedruckten Plan am 13. Januar 1818 auch an Hardenberg. Darin waren als Anleihesumme nur 12 Millionen genannt, als Emissionskurs 60 %, was $8^1/_3$ % Zinsen bedeutete. Barandon fügte zur Erklärung hinzu, der Kurs der französischen Rente sei durch die Erwartung einer neuen Emission auf 65 % herabgedrückt worden. Dabei sei sie in ganz Europa bekannt und werde von den englischen Capitalisten, die Geld in fremden Papieren anlegten, vorgezogen, »weil sie einem großen Reiche gehörig, und unter allen Umständen und in allen, selbst den letzten drei Revolutionen in Frankreich, unerschüttert geblieben, überdies eine wirklich anerkannte Nationalschuld ist«. Eine eigenartige Motivirung auf Seiten eines Vertreters der Seehandlung gegenüber dem preußischen Staatskanzler! Ferner sei, so fährt Barandon fort, von einer österreichischen Anleihe die Rede, welche — wie er bestimmt wisse — bei 5 % Zinsen bereits zu 52 % mehreren Londoner Häusern angeboten sei. Endlich fände die russische Anleihe, trotzdem sie $7^1/_5$ % Zinsen bringe und große Aussicht auf Kursgewinn darböte, dennoch keinen Absatz. Da nun Preußen überhaupt noch keine in der Fremde kursirenden Fonds habe, so würden seine Obligationen gewiss nicht höher anzubringen sein, als die anderer Staaten. Wichtig sei es zunächst nur für den preußischen Credit, die Anleihen in England einzubürgern! dann werde es nicht schwer sein, den Kurs durch geschickte Operationen zu erhöhen und künftige Anleihen besser anzubringen.

Etwa gleichzeitig mit diesem Schreiben Barandon's traf nun aber bei Hardenberg ein Bericht des Gesandten in London, Wilhelm von Humboldt's, ein, der etwas anders lautete. Humboldt hatte bis dahin mit der ganzen Sache nichts zu thun gehabt. Als er aber nach Veröffentlichung des Anleiheplanes den Besuch Barandon's erhielt, verhehlte er diesem nicht, dass er die Anleihe sehr theuer fände. Darauf kam am Abend desselben Tages Rothschild selbst zu Humboldt, der seine Privatgeschäfte durch ihn besorgen ließ, und sprach den Wunsch aus, der Gesandte möchte einen Brief an Hardenberg übermitteln, worin er diesen um eine directe Beglaubigung wegen des Anleihe-

geschäfts ersuchte. Humboldt versprach dies, suchte aber zugleich Rothschild's Vertrauen in Barandon zu stärken, worauf jener erklärte, er hätte genug Vertrauen und hätte Barandon ja auch den gedruckten Plan selbst mitgetheilt. Aber am folgenden Tage kam er wieder zu Humboldt, sagte, er hätte inzwischen mit Barandon im gleichen Sinne gesprochen, und übergab nunmehr dem Gesandten den Brief für Hardenberg, der diesem darauf zugesandt wurde.

Aus dem Verfahren Rothschild's geht doch wohl hervor, dass ihm Barandon's Vermittlung nicht genehm war, und der Commentar, den Humboldt bei Uebersendung des Briefes dem Staatskanzler lieferte, lässt bei ihm die gleiche Auffassung erkennen.

Humboldt berichtete:

»Wenn die Anleihe hier gelingen soll, so glaube ich allerdings, dass dies nur durch Rothschild zu bewirken ist, man müsste denn, was immer schwer sein wird, ein anderes gleich großes Haus in unser Interesse ziehen können. Rothschild ist leicht jetzt hier der unternehmendste Kaufmann. Er ist durch seine Brüder mit der Lage des preußischen Staates am besten bekannt, hat wegen derselben Interesse, unserem Hofe gefällig zu werden, und es dürfte also nicht leicht ein anderes Haus hier zu gleicher Bereitwilligkeit gebracht werden können. Der Bankier Rothschild ist auch ein zuverlässiger Mann, mit dem die hiesige Regierung viel Geschäfte macht, er ist dabei, so viel ich ihn kenne, billig, sehr rechtlich und verständig.

Allein ich muss auf der anderen Seite hinzufügen, dass, wenn man ihm das Geschäft in die Hände gibt, man ihm ziemlich wird in seinen Ideen folgen müssen. Denn er hat durchaus die Unabhängigkeit, welche der Reichthum und längeres Leben in diesem Lande geben, und befindet sich in einem Zufluss von Speculationen und Geschäften, in denen er sich nicht so viel daraus macht, eins zu entbehren. Er will die ganze Anleihe allein übernehmen. Hierin dürfte er sehr ausschließend sein, hat sich auch im Voraus alle Einmischung des hiesigen preußischen Consuls verbeten, gegen den er Vorurtheile hat.«

Trotz alledem erklärte Humboldt, er könne nicht für die Anleihe stimmen, so lange noch eine Möglichkeit vorhanden sei, bessere Bedingungen zu erlangen. Ob dies möglich sei, müsse er freilich bezweifeln, »weil hier fremde Anleihen selten gut gedeihen«; die

französische Anleihe sei nur dadurch gelungen, dass Baring sich an die Spitze gestellt hätte, dass so viele Engländer in Paris wären, und alles Französische in London jetzt mehr als sonst populär sei.

Indess fehlte es Humboldt, wie er schließlich gestand, an eigenen Kenntnissen und Erfahrungen in solchen Geschäften, weshalb er um eventuelle Entsendung des bedeutendsten Fachmannes ersuchte, den die preußische Regierung damals besaß, des Geheimen Ober-Finanzrathes Rother.

Rother ist eine der interessantesten Gestalten, welche je dem hohen preußischen Beamtenthum angehört haben. Er begann seine Laufbahn als Regimentsschreiber und Zahlmeister, wusste sich aber schon in jungen Jahren derart bemerklich zu machen, dass ihn Hardenberg 1810 als Rechnungsrath in seinem Bureau anstellte. Im Jahre 1815 war er Bevollmächtigter Preußens bei der Vertheilung der französischen Kriegskosten-Entschädigung, und seine Dienste bei diesem schwierigen Geschäfte fanden allseitigen Beifall. Später (1820) wurde er Vorsteher der Seehandlung, der Königlichen Bank und schließlich 1836 Finanzminister, welchen Posten er bis 1848 bekleidete. Er ist wohl der Einzige im ganzen preußischen Beamtenstande gewesen, der es vom kleinen Subalternbeamten bis zum Minister gebracht hat. Trotz dieser merkwürdigen Laufbahn, trotz der außerordentlichen Dienste, die er dem preußischen Staate geleistet hat, besitzen wir leider noch immer keine Beschreibung seines Lebens, und auch in den Geschichtswerken wird sein Name nur wenig genannt.

Im Anfang des Jahres 1818, als die englische Anleihesache zur Erörterung stand, war Rother gerade Geheimer Ober-Finanzrath und Director in dem vom Finanzministerium abgetrennten Schatzministerium geworden, dem unter Anderen die Aufnahme und Verwaltung der Staatsschulden übertragen wurde. Präsident dieses Ministeriums war Friese, die Oberleitung aber hatte sich Hardenberg selbst vorbehalten, der sich gerade am Rheine aufhielt, dorthin Barandon berief und zugleich von Friese Bericht erforderte, vor Allem aber Rother kommen ließ und mit ihm sich eingehend berieth.

Der veröffentlichte Plan der englischen Anleihe erregte in Berlin geradezu Entrüstung. Friese empfahl statt dessen lieber Einstellung aller Capitalrückzahlungen, Aufnahme einer Zwangsanleihe und offene Darlegung der augenblicklichen Finanzlage unter Zusicherung der nöthigen Reformen. Aber die Befolgung dieses Rathes hätte die dringende Geldnoth nicht beseitigt. Hardenberg und Rother kamen zu dem Ergebnisse, eine Anleihe im Auslande sei durchaus nöthig. Man versuchte es zunächst in Amsterdam, und Rother reiste zu dem Zwecke nach Holland; doch die dortige Regierung versagte die Genehmigung, weil sie selbst, wie schon erwähnt, einer Anleihe bedurfte, und diese zu gefährden fürchtete, wenn der Amsterdamer Capitalmarkt von einem fremden Staate in Anspruch genommen werden würde. Neue Verhandlungen, die Rother mit Salomon Rothschild in Coblenz sechs Tage lang führte, ergaben keine wesentliche Verbesserung der Bedingungen.

In Amsterdam hatten einige reiche Kaufleute Rother erklärt, sie würden ihre flüssigen Geldkapitalien gern in preußischen Obligationen anlegen, wenn diese von anderer Seite ausgegeben werden sollten. Hierdurch kam Rother auf die Idee, ob es nicht möglich sei, die Anleihe direct, ohne Vermittlung eines Bankhauses, aufzunehmen. Die Idee bildete sich bei ihm rasch zu einem geordneten Plane aus. Mit diesem und mit dem bestimmten Auftrage Hardenberg's, für die englische Anleihe nur dann zu stimmen, wenn bessere Bedingungen zu erlangen wären, kam Rother am 9. Februar wieder in Berlin an.

Dort fand er Alles in Bewegung wegen der englischen Anleihe. Von den Finanzbeamten berechnete der Eine deren Zinsfuß mit 7 %, der Andere mit 12 %, der Dritte gar mit 16 %. Man wusste eben mit solchen Berechnungen in Berlin noch nicht Bescheid. Außerdem tauchten aber zahlreiche, noch weit weniger berufene Kritiker auf und beeinflussten die öffentliche Meinung; so äußert sich namentlich der alte Blücher aufs Nachtheiligste, und in den Zeitungen wurde kräftig gegen die Anleihe agitirt.

Sehr erfreulich war es jedenfalls, dass diese Bewegung die Berliner Bankiers zur Concurrenz anstachelte. Sie boten ihrerseits eine Anleihe von 15 Millionen Thalern an, und Rother hoffte deshalb Anfangs selbst, dass man die Londoner Anleihe nicht nöthig haben werde; noch entschiedener für Annahme des Berliner Gebots war Präsident Friese. Unter dem Drucke dieser Concurrenz erhöhten Rothschilds ihr Gebot auf 65 % und den Anleihebetrag von drei auf fünf Millionen Pfund Sterling oder 30 Millionen Thaler. Die Berliner Bankiers erklärten sich darauf bereit, 20 Millionen Thaler zu liefern, davon aber nur 12 Millionen fest zu übernehmen.

Die öffentliche Meinung stand auf Seiten der Berliner Bankiers, während das Staatsministerium sich nach eingehenden Berathungen und heftigen Kämpfen für die englische Anleihe erklärte. Rother aber gab Hardenberg zunächst den Rath, beide Projecte abzulehnen und die Anleihe ohne Vermittlung von Bankiers aufzunehmen.

Es folgten nun weitere Besprechungen Hardenberg's mit Rother, und dieser wurde nach London geschickt, um die Verhandlungen fortzusetzen. Wenn es ihm gelingen sollte, 5 Millionen Pfund zum Kurse von 70 % zu erlangen, so sollte er abschließen, anderenfalls sollte sein eigener Anleiheplan in Angriff genommen werden.

Rother kam in der Nacht vom 24. zum 25. März in London an. Um 10 Uhr Morgens besuchte er Humboldt, und um 12 Uhr begannen die Verhandlungen, an denen nur Rother, Nathan und Salomon Rothschild, Barandon, sowie dessen Socius Theil nahmen. Fünf Tage lang wurde verhandelt, gewöhnlich von 10 Uhr Morgens bis 6 Uhr und dann wieder von 10 Uhr Abends bis 2 Uhr Nachts. Die übrigen Tagesstunden musste Rother für seine Berechnungen, sowie für das Entwerfen der vereinbarten Bestimmungen verwenden. Außerdem führte er ein genaues Tagebuch, konnte es aber schließlich nicht mehr fortsetzen und musste sich statt dessen mit Bleistiftnotizen begnügen. Wiederholt berichtete er nach Hause und empfing dringende Bitten um schleunige Beschaffung der Anleihe. Seine Privatacten liegen den amtlichen Acten bei, sodass wir eine völlige Uebersicht

über den Gang der Sache gewinnen. Es ist von Bedeutung, dass wir ihn hier möglichst genau kennen lernen.

Rother begann mit der Erklärung, dass Preußen auf die früher vereinbarten Bedingungen nicht eingehen könne, vielmehr andere Vorschläge erbitten müsse. Darauf Nathan Rothschild: Man könne wohl einige bessere Bedingungen erlangen; aber wenigstens ein Theil der Anleihe müsse zu 60 % ausgegeben werden, damit man hinsichtlich der gedruckten Ankündigung in den Augen des Publicums gerechtfertigt sei. Als Durchschnittskurs könnten dann vielleicht 65 % bewilligt werden. Höhere Sätze könnte man aber nicht zugestehen, weil jetzt sogar die französische Rente nicht höher stehe, trotzdem sie in London bekannt sei, während die preußischen Fonds erst neu geschaffen werden müssten.

Es folgte nun eine lange Auseinandersetzung der Finanzlage in Preußen und Frankreich. Als endlich Rother wiederholt erklärte, Preußen könne sich auf derartige Bedingungen nicht einlassen, ersuchte ihn Nathan Rothschild um schriftliche Gegenvorschläge. Diese erfolgten am folgenden Morgen: Rother forderte fünf Millionen Pfund in drei Serien zu 75, 78 und 80 %, frei von allen Unkosten. Am Nachmittage desselben Tages wurde hierüber weiter verhandelt: Nathan Rothschild setzte mit vieler Beredtsamkeit und mit — nach Rother's Eingeständniss — unwiderleglichen Gründen auseinander, dass die von Rother vorgeschlagenen Kurse undenkbar wären; sollte darauf bestanden werden, so müsste er alle Verhandlungen sofort abbrechen. Rother war hierauf durchaus gefasst und hatte die Kurse nur absichtlich so hoch gestellt, um sich so entweder den Anerbietungen der Gegenpartei schneller zu nähern oder die Sache gleich abzubrechen.

Darauf wurden von beiden Seiten mehrere Pläne und Compromissvorschläge vorgetragen, bestritten und vertheidigt, bis schließlich Nathan Rothschild erklärte, er wolle die Anleihe zu 70 % übernehmen, müsse aber 4 % Provision verlangen, weil die Ausgaben bedeutend seien und bei einem so großen Geschäfte der Unternehmer mit Recht

auf einen ansehnlichen Gewinn rechnen müsse. Aber auch damit konnte Rother sich nicht einverstanden erklären. Nach weiteren langen Verhandlungen kam man am 26. spät Nachts zu dem Uebereinkommen, es sollten $2\frac{1}{2}$ Millionen zu 70 %, $1\frac{1}{4}$ Million zu $72\frac{1}{2}$ %, $1\frac{1}{4}$ Million zu 75 % ausgegeben werden, jedoch abzüglich 4 % Provision.

Wieder zu Hause angelangt, berechnete Rother sich, dass nach diesem Uebereinkommen der Staat nicht ganz 70 % erhalten würde. Darauf schrieb er am 27. Morgens an Salomon Rothschild:

»Sie kennen mich, dass ich in allen meinen Verhältnissen der Wahrheit getreu bleibe. Sie werden mir daher auch glauben, dass ich mich, wenn auch unser Geschäft nicht zu Stande kommen sollte, freue, in London gewesen zu sein und Ihren Herrn Bruder, dem ich meine größte Bewunderung in Rücksicht seines Geistes und Charakters nicht versagen kann, näher kennen gelernt zu haben.« Der gestern vereinbarte Kurs bliebe zurück hinter demjenigen, an den Rother durch seine Vollmacht gebunden sei. »Letztere werde ich Ihnen nicht als Herrn von Rothschild, sondern als meinem Freunde bei unserer Zusammenkunft zeigen«; bis dahin möchten die Rothschilds nichts in der Sache thun.«

Dieses kluge Schreiben wurde von Salomon mit folgendem Handbillet beantwortet:

»Eurer Hochwohlgeboren sehr angenehmes Schreiben ist mir richtig behändigt worden und mein Bruder den ganzlichen Inhalt mit getheilt, und Einverstandten mit Hochdieselben, wird nichts unternehmen, bis wir dass Vergnügung haben, Sie bey uns gesehen, es soll in nichts voreillig gehandelt werden, da hier nur Freundschafft und Offenhärzigkeit herrscht, und Sie sollen und werden einst Beweise haben, dass nicht das Mund, sondern dass Herz sagt, wir sind Ihre gute herzliche und anhangliche Freunde. In Eile

Gebr. Rothschild.«

An diesem Tage berichtete Rother nach Hause, die Verhandlungen nähmen einen ziemlich guten Fortgang:

»Der hiesige Rothschild ist ein sehr schätzenswerther Mensch und hat hier in London auf alle Geldgeschäfte einen unglaublichen Einfluss. Es ist viel gesagt und beinahe doch wahr, dass er den Kurs an der hiesigen Börse ganz dirigirt. Seine Kräfte als

Banquier sind sehr groß — — — Herrn von Humboldt, welcher stark geworden ist, sehe ich täglich und unterrichte ihn von meinen Verhandlungen.«

Am 31. März, um 3 Uhr Nachts, wurden die Verhandlungen beendigt: Rothschilds erklärten sich bereit, 5 Millionen Pfund zu den schon erwähnten drei Kursen (70, $72^{1}/_{2}$ und 75%) zu liefern und ihren Anspruch auf Provision fallen zu lassen, was einen Durchschnittskurs von fast 72% ergab. Wie wir sehen werden, gestalteten sich die Bedingungen nachher für Preußen noch wesentlich günstiger.

»Humboldt und mehrere hiesige Personen« — so schrieb Rother an Geheimrath Nicolai — »haben mir gesagt, dass ich ein außerordentlich gutes Geschäft für den preußischen Staat gemacht, und dass man dies auf keinen Fall erwartet habe. In Berlin wird man indess doch genug zu tadeln finden. Ich bin aber darauf gefasst, weil mir mein inneres Bewusstsein sagt, dass ich weit mehr als meine Pflicht gethan, und mir ein großes Verdienst um den Staat in diesem Geschäft erworben habe.«

Noch am gleichen Tage ging ein Schiff von Rothschild mit einer Million Thaler in Silber zur persönlichen Verfügung Rother's nach Hamburg ab, und Rothschild versprach, diesem eine weitere Million in Wechseln auf Hamburg mitzugeben, kein kleiner Beweis des Vertrauens, das sich der preußische Beamte in diesen wenigen Tagen bei ihm erworben hatte, und eine gute Illustration seiner eigenen Art, Geschäfte auszuführen.

In den folgenden Tagen wurde noch vereinbart, dass Rothschilds zunächst nur vier Millionen Pfund übernehmen sollten, während eine Million zur Verfügung des preußischen Staates bleiben sollte, der sich hierdurch die Möglichkeit wahrte, diese Million bei dem erwarteten Steigen des Kurses — dafür musste Rothschild schon im eigenen Interesse wirken — wesentlich besser zu verwerthen. Die Tilgung der Anleihe sollte durch Rückkauf erfolgen. Hierdurch musste der Kurs allmählich immer höher steigen. Je nachdem man den Gang dieser späteren Kurssteigerung veranschlagte, musste der Zinsfuß sich etwas höher oder niedriger stellen. In Berlin berechnete man ihn im Herbste 1818 mit $5^{1}/_{2}$—$5^{3}/_{4}$%, was damals ein sehr billiger Zinsfuß war.

Am 5. April, unmittelbar vor seiner Abreise, richtete Rother an Salomon Rothschild noch folgendes Schreiben:

»Ich fahre heute zufrieden aus London. Ich danke Ihnen und Ihrem guten Herrn Bruder für die Aufrichtigkeit, mit welcher Sie mich bey unserem Geschäfte behandelt haben. Ihrem Herrn Bruder werde ich besonders in jedem Verhältniss alle Hochachtung widmen, weil ich Gelegenheit gehabt habe, seine vorzüglichen Tugenden kennen zu lernen. Noch gestern Abend hat er mich mit der Bewilligung von 200000 £ zum Verkauf des Staates überrascht. Ganz zufrieden würde ich seyn, wenn sich diese Summe auf 300000 £ erhöhen ließe, weil ich sodann diese nach unserer Verabredung an einige Berliner ausgeben könnte, und grade 1 Million £ für den Staat rein besitze — — Mein lieber Salomon! Sie schlagen mir diese Bitte nicht ab — — Ihr Herr Bruder wird meinen Wunsch gewiss erfüllen, weil er mir gut ist.«

Rother's Bitte wurde in der That erfüllt. Salomon fügte hinzu:

»Wir bedauern sehr, dass wir wegen überhäufte Geschäft an E. Hochw. nicht genug Ehre bezeichnungen erweißen konnten, wie wirs gewünscht haben. Da wirs, weis Gott, herzlich gut mit Ihnen meinen, und keine Gewinsucht dazu reizt. Reisen Sie glücklich. Sie haben nun ein göttliches Geschäft gemacht« u. s. w. — Der Brief schließt. »Wir sind Ihre herzliche ewige und getreue gute Freunde S. M. Rothschild, N. M. Rothschild.« — Nathan schrieb noch darunter: »Ich grüße Sie herzlich und bin Ihren guter Freunt N. M. Rothschild.«

Rother hatte sich nicht getäuscht, als er voraussah, die Anleihe werde in Berlin viele Gegner haben. Namentlich die in ihren Erwartungen getäuschten Berliner Bankiers setzten Alles in Bewegung, und Rother musste sein Verfahren wiederholt nachdrücklich vertheidigen. Der Vorwurf, den man ihm am häufigsten machte, die Anleihe sei zü theuer, beruhte auf groben Missverständnissen und war leicht zu widerlegen. Schwerwiegender war der namentlich in Regierungskreisen ausgesprochene Einwand, Rother selbst habe ja noch vor Kurzem die Vermittlung von Bankiers ganz ausschließen wollen. Auch der einflussreiche Fürst Wittgenstein erklärte sich aus diesem Grunde gegen die Londoner Anleihe. Rother schrieb ihm darauf:

»Ich habe in den Jahren seit 1808 Gelegenheit gehabt, mir um meinen geliebten König und um mein Vaterland einige Verdienste zu erwerben.

Ich glaube aber, dass grade diese Anleihe-Verhandlungen im Ganzen und deren Abschluss zu meinen Hauptverdiensten zu rechnen ist. Ich versichere dies auf meine Dienstpflicht, und diese ist mir heilig, weil ich dem Könige, der mich mit Auszeichnungen aller Art begnadigt hat, und dem Staate mit nichts Anderem lohnen kann als mit Treue.«

Dem Fürsten Hardenberg überreichte Rother seine Privatcorrespondenz, aus der u. A. hervorging, dass Sachkenner, wie Nicolai, der damalige Leiter der Seehandlung, und unparteiische Bankiers, den Erfolg Rother's nicht erwartet hatten. Nicolai hatte ihm sogleich geschrieben: »Zuvörderst bezeige ich E. H. im Namen des Vaterlandes meinen innigsten Dank für den von Ihnen geleiteten, wahrhaft glorreichen Abschluss der Anleihe, der alle meine Hoffnungen übertroffen hat.«

Rother durfte Hardenberg sagen, er sei sich bewusst, seine Pflicht mit großer Anstrengung im höchsten Maße erfüllt zu haben. Schließlich arbeitete er noch eine größere Denkschrift aus, worin er den Vorwurf, seinen eigenen früheren Plan ohne ausreichenden Grund aufgegeben zu haben, folgendermaßen zurückwies:

»Bei meinem Plane« — so beginnt er — »war für mich die größte Ehre zu erwerben, wenn die Vortheile, welche man jetzt davon vermuthet, die ich aber mit Gründen bezweifle, zu erlangen gewesen wären: Ich würde ihn gewiss vorgezogen haben, wenn er mir im entferntesten Grade die Vortheile für den Staat gewährt hätte, welche die englische Anleihe schon gewährt (die Staats- und Communalpapiere steigen seit meiner Zurückkunft von London) und zu meiner größten Satisfaction fortwährend gewähren wird. Bei meinem Plane war nicht die geringste Garantie, sondern die Sache vom Zufall abhängig. Jeder kleine Unfall, der sich nach dessen Bekanntmachung in der politischen Welt ereignete, vernichtete das Project und versperrte, so wie es im Jahre 1810 mit der holländischen Anleihe geschah, auf mehrere Jahre den Weg zur Ausführung eines anderen Wegs. Es wären zur Ausführung, trotz der bündigsten, die Würde des Staates kränkenden dreifachen Sicherheit, wenigstens zwei Jahre nöthig, und dennoch ohne die Hülfe Londoner Häuser nicht 30 Millionen Thaler zu erlangen gewesen.«

Das war und blieb eben immer das Hauptargument: der Staat bedurfte schleunigst großer Geldsummen, sonst war der Staatsbankerott unvermeidlich:

»Sollte ich dies Unglück über mein Vaterland ergehen lassen und mich damit trösten, dass mein Plan als eine gelungene schriftliche Arbeit Beifall finde? Soll der Staat gegen seine Nachbarstaaten sicher gestellt werden, so ist ein Hauptfactor, die Finanzen, zu ordnen. Männer, die im Geschäft stehen und folglich die genauesten Details kennen, müssen, wenn davon die Rede ist, welche Mittel zur Verbesserung angewendet werden sollen, mehr Vertrauen haben als Personen, die nur davon sprechen hören. Können mir Seine Majestät der König und die oberen Staatsbehörden dies Vertrauen nicht schenken, oder habe ich jemals nur die geringste Veranlassung gegeben, dass ich solches nicht in vollem Maße verdiene, so muss ich so schnell als möglich von meinem Posten als Director im Schatzministerio entfernt werden. Ich kann um so ruhiger abtreten, da ich von diesem Posten weder Besoldung noch ein Emolument beziehe, sondern diese mit vieler Verantwortlichkeit verknüpfte Stelle bloß aus Liebe zur Sache übernommen habe.«

Diese Denkschrift trägt das Datum des 23. April 1818. Am folgenden Tage genehmigte der König die Anleihe. Es gab aber noch einige nicht uninteressante Nachspiele. Ein Pariser Bankier bot für die zurückbehaltene Million 5 °/₀ über dem Rothschild'schen Durchschnittskurse, und dieses Gebot empfahl Feldmarschall Blücher an Rother mit den Worten: »es scheint mich nicht unvortheilhaft vor den Statt zu sein«, worauf Rother antwortete, diese Ansicht sei eine irrige; er hoffe, der Staat werde die Million noch mindestens 15 °/₀ höher verwerthen können. Ferner zahlten die Rothschilds den Anleihebetrag mehrere Monate früher ein, als sie verpflichtet waren: »Das Haus Rothschild« — so schrieb Salomon am 8. September aus Aachen an Rother — »ist nicht gewohnt, die Geschäfte lange hinzuziehen.« Auf preußischer Seite hatte man dagegen Bedenken, die Schuldverschreibungen vor Bezahlung der ganzen Summe sämmtlich an Rothschild auszufolgen. Gewiss habe dieser — so meinte Humboldt in Uebereinstimmung mit Hardenberg — durch sein bisheriges Benehmen sich das Vertrauen des Staates vollkommen erworben; aber ein Bankerott sei immerhin denkbar. Indess begnügte man sich schließlich mit seinem schriftlichen Versprechen, innerhalb der vereinbarten Frist zahlen zu wollen, und folgte ihm die Obligationen vorher aus.

Der mit Uebermittlung der Obligationen beauftragte Lotteriedirector Bornemann berichtete aus London, er werde mit Herrn von Rothschild in Allem sehr gut fertig. Gegenseitiges Entgegenkommen förderte das Geschäft, das lästig und zeitraubend war, musste doch Rothschild jede einzelne Partial-Obligation persönlich mit unterzeichnen, wofür er die Nächte zu Hülfe nahm und andere wichtige Geschäfte bei Seite setzte. Er gab auch seinerseits Bornemann in einem Schreiben an Hardenberg das beste Zeugniss. Als Zeichen seiner Dankbarkeit für die viele Mühe, welche Bornemann bei dem ganzen Geschäfte gehabt hatte, bot er ihm eine goldene Uhr an, die der preußische Beamte aber zu Rothschild's herzlichem Bedauern ausschlug, wie dieser getreulich an Hardenberg berichtete. Bornemann war einmal — auch das mag beiläufig hier mitgetheilt werden — bei Humboldt zu Gaste, in Gesellschaft des grade aus Paris gekommenen Alexander von Humboldt und Rothschild's; Bornemann schreibt darüber an Rother: »Die gestrige Tafel zeichnete sich durch besondere Heiterkeit aus und war im eigentlichen Wortsinne zuviel zu nennen.« Immerhin ein nicht gewöhnliches Bild: die beiden Humboldts mit Nathan Rothschild in ausgelassener Heiterkeit poculirend!

Die neue Anleihe wurde an den Börsen von London, Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg und Amsterdam eingeführt und zeitweilig sehr stark gehandelt. Der Kurs in Berlin stieg schon bis September 1818 über 83 %, ging dann innerhalb Jahresfrist bis 73½ % zurück, fiel also nicht unter den durchschnittlichen Emissionskurs, und begann gegen Ende des Jahres 1819 wieder zu steigen, bis schließlich im Jahre 1824 der Paristand erreicht wurde.

V.

Wir kennen jetzt bereits vier große Staatsanleihen, die im Jahre 1818 aufgenommen wurden: die französische, die österreichische, die russische und die preußische. Nur die letztgenannte wurde durch das Haus Rothschild vermittelt. Im Frühjahr und Sommer des gleichen Jahres kam es noch zu weiteren großen Operationen gleicher

Art, bei denen aber der Name Rothschild wieder nicht genannt wurde. Die Niederlande hatten schon im Februar unter guten Bedingungen 20 Millionen Gulden erlangt, im April folgte England mit 3 Millionen Pfund, die indess nur zur Convertirung anderer Schulden dienten. Im Mai legte die französische Regierung durch Vermittlung inländischer Bankiers — die öffentliche Meinung hatte sich gegen die ausländischen Vermittler gewendet, weil diese angeblich zu viel verdient hatten — weitere 14,6 Millionen 5 % Renten zur Zeichnung auf. Zum Uebernahmekurse von 66½ % erwartete man also ein Capital von 300 Millionen; statt dessen wurden über 2 Milliarden angeboten, sodass eine starke Reduction der Zeichnungen stattfinden musste. Diese waren allerdings zum großen Theile nur speculativer Natur und gingen indirect meist von England und den Niederlanden aus. Aber der Erfolg begünstigte das Unternehmen: der Kurs stieg weiter und erreichte Anfang September den Stand von 80 %.

Das war der Augenblick, als in Aachen die Verhandlungen begannen über Zahlung des letzten Theiles der französischen Kriegscontribution und über die damit zusammenhängende Räumung der noch von den fremden Truppen besetzten französischen Provinzen. Die nach Aachen reisenden Diplomaten nahmen zum Theil ihre finanziellen Berather mit, die grade damals mit Plänen zur Deckung der weiteren Finanzbedürfnisse ihrer eigenen Staaten beschäftigt waren. Ferner fanden sich in Aachen Vertreter der größten Bankhäuser Europa's ein, um Antheil an den erwarteten Geschäften zu erlangen, so namentlich Alexander Baring, Labouchere und Sillem von der Firma Hope & Co., David Parish, Salomon und Carl Rothschild.

Die Verhandlungen in Aachen dauerten zwei Monate, und in dieser Zeit begannen auf den europäischen Capitalmärkten bedeutende Veränderungen sich bemerkbar zu machen, wodurch der ohnehin rege Verkehr der Finanzbeamten mit den Bankiers sich außerordentlich bewegt und interessant gestaltete. Wir können dies aus den Briefen und Tagebüchern von Gentz entnehmen, obwohl die Einzelheiten der Besprechungen uns wieder meist entgehen. Vielleicht

sind sie in den unveröffentlichten Papieren von Gentz noch vergraben.

Die großen Staatsanleihen des Frühjahrs und Sommers hatten, im Zusammenhang mit Vorgängen im Waarenverkehre, die hier nicht in Betracht kommen, die verfügbaren Capitalien einstweilen aufgezehrt. Die Hausse-Speculationen in Staatspapieren, namentlich in französischer Rente, hatten dies nicht berücksichtigt und waren weit über das vernünftige Maß hinausgegangen. Im September begann eine rückläufige Bewegung, welche sich in den folgenden Monaten zu einer Börsenkrisis gestaltete. Von Paris ausgehend, ergriff sie die anderen festländischen Plätze; nur London blieb unerschüttert, konnte aber dem Festlande zunächst kein Capital mehr zur Verfügung stellen.

Dies war um so schlimmer, als die Capitalansprüche noch bei Weitem nicht befriedigt waren. Vor allem bedurfte Frankreich schleunigst noch eines Capitals von etwa 270 Millionen zur Bezahlung des Restes der Kriegscontribution. Die französische Regierung scheint bereits im Sommer die hohe Spannung der Situation erkannt und den inländischen Bankhäusern, trotz deren Erfolge bei der letzten Renten-Emission, doch nicht ausreichende Kräfte für die Ueberwindung der bevorstehenden Schwierigkeiten zugetraut zu haben. Es scheint, dass man in Paris damals ähnlich dachte wie kurz vorher in Preußen, als man dort auf den Plan verzichtete, eine Anleihe ganz ohne Vermittlung von Bankiers aufzunehmen. Genug, die französische Regierung sicherte sich schon im Sommer für die geplante neue Renten-Emission die Hülfe von Baring und Hope.

In Aachen wurde nun zwischen Frankreich und den anderen betheiligten Mächten zunächst vereinbart, dass von dem Reste der Kriegscontribution 165 Millionen baar, die letzten 100 Millionen dagegen in 5 % Rente entrichtet werden sollten. Baring und Hope übernahmen von der französischen Regierung die zur Bezahlung jener 165 Millionen nöthige Rente zu dem schon früher vereinbarten Kurse von 67 %, und ebenso jetzt auch die den Verbündeten in Zahlung gegebenen Renten, aber — dem inzwischen stark gestiegenen Kurse

entsprechend — zu 75 1/2 %. Das war am 9. October, als der Rentenkurs zwar von seinem höchsten Stande bereits zurückgegangen war, doch vor dem Ausbruche der eigentlichen Börsenkrisis: diese erfolgte erst Ultimo October; innerhalb fünf Tagen fiel der Kurs von 74 auf 68 %. Am 5. November traf die böse Nachricht in Aachen ein. Was darauf folgte, erfahren wir von einem Manne, der einigen der betheiligten Personen nahestand, dem vielgewanderten Kaufmann Vincent Nolte (»Fünfzig Jahre in beiden Hemisphären« I. 309). Er erzählt:

»Man verlor so ziemlich den Kopf; Herr Alexander Baring allein behielt ihn. Er vermochte den Herzog von Richelieu, den Contract für die letzte Hälfte der Anleihe zu annulliren, und ihn, sowie die mit ihm conföderirten Bankiers, desselben zu entschlagen. Doch nicht bloße Ueberredungskunst erzielte dies Resultat. Die Mehrzahl der in Aachen anwesenden Minister der alliirten Mächte, Metternich, Nesselrode, Hardenberg und Andere hatten an der Anleihe betheiligt sein wollen; man hatte sich dazu verstanden. Als die Rente fiel, bestand Herr A. Baring darauf, dass sie ihre Einzahlungen selbst machen sollten, es fehlte ihnen aber an Mitteln: auf den Vortheil, nicht auf die Chancen der ganzen Unternehmung (d. h. nicht auf das Risico, R. E.) hatten sie gerechnet. Der Wink wurde dann gegeben, dass man sie ihrer Verbindlichkeit entheben würde, wenn sie den Herzog von Richelieu zu dem besagten Schritte vermögen wollten. Der Fürsten-Congress gebot und — Richelieu gehorchte.«

Ich bin überzeugt, dass dies der Wahrheit nahe kommt. Gentz verzeichnet freilich in seinem Tagebuche nur am 9. November »dreistündige höchst interessante Unterredung mit Baring«, und vollends das von Gentz verfasste, für die Oeffentlichkeit bestimmte Protocoll des Aachener Congresses bekundet lediglich, dass die Mächte am 19. November beschlossen, die Zahlung der Contribution zu verschieben und den betheiligten Bankiers die Zahlung in Wechseln auf deutsche, englische und holländische Handelsplätze zu gestatten; dies wird sachlich durchaus befriedigend in dem Protocolle begründet[1]. Das letzte Rentengeschäft mit Baring und Hope wurde aber that-

[1] Vgl. hier auch Treitschke, Deutsche Geschichte, II, S. 468.

sächlich rückgängig gemacht und erst 1821 mit einem französischen Consortium zu einem viel höheren Kurse ($85^1/_2$%) aufs Neue abgeschlossen. Baring und Hope aber befanden sich, trotz ihres ebenso entschlossenen wie eigenartigen Verfahrens, gegen Ende des Jahres 1818 jedenfalls in Verlegenheit. Denn sie hatten damals immerhin noch die vorletzte Rentenanleihe zu 67% unterzubringen, während der Kurs bis 60% zurückging und erst im folgenden Jahre allmählich wieder stieg. Und was noch mehr bedeutet: ihr Ansehen und ihre Beliebtheit in den europäischen Regierungskreisen war erschüttert worden.

Wie sich die Rothschilds in dieser bewegten Zeit verhielten, ist einstweilen noch nicht klar zu übersehen. Gentz verzeichnet unter Anderem am 27. October einen Besuch von Rothschild (jedenfalls Salomon), der ihm mittheilte, dass er für Gentz 800 Ducaten durch Speculationen in englischen Fonds gewonnen habe; auch am 2. November verrichtete Gentz mit Rothschild »angenehme Geldgeschäfte«, und unzweifelhaft begann damals die enge Verbindung zwischen Beiden. Am 14. November verabschiedete sich Gentz in Aachen von Rothschild, Parish u. s. w. Am 25. November bezeichnete er in seinem Tagebuche »diese zwei Monate« als »die interessantesten, befriedigendsten und ruhmvollsten« seines Lebens. Seinem Freunde Adam Müller gegenüber begründete er dies näher:

»Nie, ich darf es in Wahrheit sagen, haben sich die Lorbeeren so auf meinem Kopfe gehäuft; jeden Tag wurde mir das schmeichelhafte Lob vorgesungen, ohne mich könne es keinen Congress mehr geben, man wollte mich zwingen, zu heirathen, damit wenigstens meine Rasse nicht ausginge etc. Ich betrachte diese Periode als den Culminationspunkt meines Lebens.« — An einer späteren Stelle desselben Briefes heißt es: »Von Amtswegen, aber auch weil ich jede von dem politischen Geschäft zu erübrigende Stunde nicht besser und interessanter verwenden konnte, habe ich in Aachen mit den ersten Puissances der kaufmännischen Welt, mit Baring, Labouchère, Parish, Rothschild, Delmar (?) etc. die lehrreichsten Gespräche geführt; und es war in der That kein geringer Vortheil, in meiner kleinen Stube die innersten Geheimnisse der größten Geldgeschäfte, die je unter Menschen getrieben worden sind, verhandeln zu hören.«

Anfang December traf Gentz in Frankfurt mit den Rothschilds Vereinbarungen von offenbar sehr intimem Charakter, und am 15. December endlich schrieb er an Adam Müller jenen schon vielfach citirten Brief, in dem die großen Geldleute, welche er in Aachen kennen gelernt hatte, darunter auch die Rothschilds, ebenso glänzend wie offenherzig charakterisirt wurden. Ehe ich darauf eingehe, zunächst noch einige Worte über den Briefschreiber.

Friedrich Gentz ist (u. A. durch Treitschke's und Roscher's Charakteristik) weit bekannt als der größte Publicist Europa's im Zeitalter Napoleon's, doch auch als der Mann, dessen öffentliche Thätigkeit begann mit der begeisterten Vertretung freiheitlicher politischer wie wirthschaftlicher Reformen, und der als getreuer Schildknappe Metternich's endigte, als der käufliche und liederliche, wenn auch noch immer geistreiche Landsknecht der Reaction. Treitschke und Roscher haben indess die frühere Lebensperiode von Gentz zu sehr auf Kosten der späteren gelobt. Er war wohl stets käuflich gewesen. Jedenfalls erhielt er bereits im Jahre 1800 von Lord Grenville 500 Pfund Sterling als erstes Geschenk für politische Dienste, wie er mit Befriedigung in sein Tagebuch niederschrieb, ebenso 1802 wieder 1000 Pfund. Also ist er nicht erst durch Metternich und die Wiener Luft verdorben worden. Aber freilich nahm seine Bestechlichkeit in Wien noch wesentlich zu und ließ ihn moralisch immer tiefer sinken. Im Jahre 1807 erhielt er von Robert Adair, dem englischen Gesandten in Wien, 500 Pfund, 1808 eröffnete ihm der englische Premierminister Herzog von Portland einen bedeutenden Credit, der ihn auf einmal aller drückenden Sorgen überhob; ebenso ließ Castlereagh 1814 ihm 600 Pfund Sterling auszahlen u. s. w. Seit 1816 speculirte er an der Börse, d. h. er verwerthete seine politischen Informationen, um dort Geld zu verdienen. Wie wir schon wissen, betheiligte ihn David Parish bei der großen österreichischen Anleihe von 1818, was damals offenbar eine übliche, weil äußerlich einwandfreie Art der Bestechung wurde. Wir sahen auch bereits, dass sie Baring in Aachen sogar den leitenden euro-

päischen Ministern gegenüber anwendete, und unzweifelhaft ganz ähnlich Salomon Rothschild bei Gentz. Wie die Abmachungen beschaffen waren, die dieser gleich darauf in Frankfurt mit den Rothschilds traf, können wir nur muthmaßen. Jedenfalls war Gentz später direct in ihren Diensten thätig.

Das war der Mann, der am 15. December 1818 sich gegenüber Adam Müller folgendermaßen über die Rothschilds äußerte. Ich habe dem vertraulichen Briefe, in dem dies geschah, schon die Urtheile über David Parish und Alexander Baring entnommen. Die eigentliche Veranlassung des Briefes ersehen wir aus den Eingangsworten:

»Es hat mich sehr ergötzt«, so schreibt Gentz, »dass Sie eine Monographie der Rothschilds wünschen, einer der witzigsten und glücklichsten Gedanken, die mir seit lange vorgekommen sind. Das Wort ist um so treffender, weil die Rothschilds in der That eine eigene species plantarum bilden, die ihre eigenen charakteristischen Merkmale hat. Sie sind gemeine, unwissende Juden, von gutem, äußeren Anstand, in ihrem Handwerk bloße Naturalisten, ohne irgend eine Ahnung eines höheren Zusammenhanges der Dinge, aber mit bewunderungswürdigem Instincte begabt, der sie immer das Rechte und zwischen zwei Rechten immer das Beste wählen heißt. Ihr ungeheurer Reichthum (sie sind die Ersten in Europa) ist durchaus das Werk dieses Instinctes, welchen die Menge Glück zu nennen pflegt. Die tiefsinnigsten Raisonnements von Baring (der in der Wissenschaft wenigstens so stark ist als Horner[1] und ungleich praktischer) flößen mir, seitdem ich das Alles in der Nähe gesehen habe, weniger Vertrauen ein als ein gesunder Blick eines der klügeren Rothschilds (denn unter den fünf Brüdern gibt es auch einen ganz schwachen und einen halbschwachen): und wenn Baring und Hope je fehlen — beinahe hätte ich gesagt: fallen, welches der Himmel verhüte — so weiß ich im Voraus, dass es geschehen wird, weil sie sich weiser dünkten als Rothschild und seinen Rath nicht befolgten.«

Auf den Hauptinhalt dieser merkwürdigen Schilderung werde ich später eingehen. Hier greife ich nur den einen Satz heraus: »Die Rothschilds sind die Ersten in Europa.« Als Gentz diesen Satz schrieb, hatte das Haus Rothschild, außer der preußischen Anleihe, noch immer kein einziges Finanzgeschäft gemacht, für welches große

[1] Englische Autorität im Bankwesen.

Capitalien auf längere Zeit hätten verwendet werden müssen, kein eigentliches Anleihegeschäft, bei dem sie die Fondsbörsen gebrauchten. Denn bei ihren früheren Anleihegeschäften hatte der Kurfürst von Hessen das Capital geliefert, und bei den englischen Subsidienzahlungen hatte es sich im Wesentlichen um Geschäfte in Wechseln und Münzsorten gehandelt, bei denen zwar, wegen der zeitlichen und örtlichen Unterschiede von Zahlungsempfang und Zahlungsleistung, vorübergehend bedeutende Credite hatten in Anspruch genommen werden müssen, die aber trotzdem nicht eigentliche Credit-, sondern nur große Zahlungsgeschäfte gewesen waren. Das erste eigentliche »Emissionsgeschäft« der Rothschilds, die Schaffung eines Börsenpapiers für eigene Rechnung und Gefahr zur öffentlichen Circulation, war die preußisch-englische Anleihe, und sonst hatten sie auf diesem Felde bis Ende 1818 noch nichts geleistet. Trotzdem sagte Gentz schon: »Sie sind die Ersten in Europa«, also nicht mehr Baring und Hope, die doch seit 1815 alle europäischen Finanzgeschäfte von internationaler Bedeutung abgeschlossen hatten! Wenn Gentz dennoch nicht sie, sondern die Rothschilds als »die Ersten in Europa« bezeichnete, so kann er dabei nicht das Emissionsgeschäft, sondern die Speculationen in den von anderen Häusern, also vermuthlich grade vorzugsweise von Baring, emittirten Papieren im Auge gehabt haben. Viel Wahrscheinlichkeit spricht dafür, dass in den ersten Jahren nach den Friedensschlüssen dies das Hauptgeschäft der Rothschilds war; aber Aufschluss darüber könnten nur ihre eigenen Geschäftsbücher geben.

Aus dem Jahre 1819 ist nur ein Finanzgeschäft von Bedeutung bekannt, und dieses wurde allerdings von Nathan Rothschild unternommen: die Emission von 12 Millionen Pfund englischer Staatsanleihe. Aber unzweifelhaft trug er dabei keinen erheblichen Gewinn davon, sondern nur eine Vermehrung des Rufes seiner Geschicklichkeit oder seines »Glückes«. London wurde in diesem Jahre ebenfalls von der Krisis erfasst, und die Kurse der englischen Staatspapiere begannen zu sinken. Rothschild übernahm jene 12 Millionen zu etwa 70%. Der Börsenkurs, der vorübergehend schon bis auf 65% gefallen war, schwankte in

der Zeit nach Uebernahme der Anleihe zwischen 68 und 70%, stieg im September wieder bis 72%, ging dann aber neuerdings bis 65% zurück und erholte sich auch 1820 nur langsam, ohne dass der Stand von 70% je nennenswerth überschritten wurde. Rothschild kann daher im besten Falle ohne Schaden davongekommen sein; wie berichtet wird, gelang es ihm rechtzeitig, die Last auf andere Schultern abzuwälzen; Näheres und Zuverlässiges ist aber bisher nicht zu ermitteln gewesen.

Die eigentliche Erntezeit für die Rothschild'sche Emissionsthätigkeit begann erst im Jahre 1820. Sie wurde eröffnet durch zwei österreichische Lotterie-Anleihen, die David Parish und Salomon Rothschild am 4. April zusammen in Höhe von 48 Millionen Gulden abschlossen. Das Publicum aber erfuhr zunächst nur von 21 Millionen, während die zweite Hälfte der Anleihe noch über drei Monate lang verheimlicht wurde, bis die öffentliche Meinung sich mit diesen Papieren befreundet hatte. Die »Rothschild-Loose« wurden nicht nur deshalb Gegenstand heftiger Angriffe, sondern auch wegen sonstiger Künste, die man bei ihrer Einführung anwendete. Der Kurs der ersten Anleihe wurde maßlos hinauf getrieben, der innere Werth der Loose ebenso maßlos angepriesen und überhaupt die Gewinnsucht des Publicums durch Börsenmanöver und Zeitungsartikel auf alle Weise gestachelt, wobei Gentz und andere Correspondenten der Augsburger »Allgemeinen Zeitung« nach Kräften halfen. Erst jetzt fand das börsenmäßige Zeitgeschäft in Deutschland, zunächst namentlich auf der Linie Frankfurt-Augsburg-Wien, starke Verbreitung. Es unterliegt keinem Zweifel, dass es von den Uebernehmern der Anleihe als ein sehr wirksames Mittel verwendet wurde, um sie als Speculationsobject den weitesten Kreisen zuzuführen.

Bald folgte freilich ein heftiger Rückschlag, zunächst anscheinend eine Folge Wiener Baisse-Speculationen, dann durch die Revolution in Neapel und durch die Ankündigung der zweiten Anleihe wesentlich verstärkt. Aber grade diese starken Kursschwankungen vergrößerten noch den Kreis der Interessenten für die Rothschild-Loose.

In Holland, England und Frankreich war die Börsenspeculation schon seit langer Zeit eingebürgert: ihre schlimmsten Excesse hatten sich dort bereits im 18. Jahrhundert ausgetobt, Gesetzgebung und Rechtsprechung hatten längst vergebens sich bemüht, sie zu unterdrücken; mindestens in Holland und England war man von diesen Versuchen bereits zurückgekommen. In Deutschland dagegen mussten alle diese Erfahrungen jetzt erst gemacht werden: es entstand eine starke Strömung gegen die »Scheinkäufe«, und es fehlte auch nicht an einzelnen Versuchen, die Gesetzgebung gegen sie mobil zu machen. Das Haus Rothschild wurde für alle Verluste, die das Publicum an den österreichischen Loosen erlitt, verantwortlich gemacht. In der Literatur wurde freilich hiergegen sogar von Gegnern des Börsenspiels Verwahrung eingelegt; so schrieb der bayrische Staatsrath von Gönner in seinem Buche »Von Staatsschulden, deren Tilgungs-Anstalten und vom Handel mit Staatspapieren« (1826) S. 69: »Wir verwahren uns feierlich dagegen, dass wir diese Manövers nicht auf Rechnung des hochachtbaren Herrn von Rothschild schreiben. Sie waren das Werk der Subalternen, Unterhändler und Bankhalter bei diesem verderblichen Börsenspiele.« Indess war man ohne Zweifel allgemein überzeugt, dass Rothschild thatsächlich die Triebfeder der ganzen Bewegung war. Aber man muss auch die Kehrseite der Medaille betrachten.

Der österreichische Staatshaushalt befand sich in diesen Jahren noch immer in der schlimmsten Verfassung: das Deficit wuchs riesengroß, die Staatskassen standen wiederholt vor der Zahlungseinstellung, die Papiergeld-Wirthschaft dauerte fort. In solcher Lage gelang es Rothschild's Findigkeit, zunächst in Gemeinschaft mit David Parish, den österreichischen Staatscredit nicht nur aufrecht zu erhalten, sondern sogar derart zu bessern, dass selbt ein so überaus gründlicher Sachkenner wie Nebenius in der ersten Auflage seines epochemachenden Werkes »Der Öffentliche Credit« (August 1826) die Finanzlage der österreichischen Monarchie in sehr rosigem Lichte erscheinen ließ. Vollends in den Kreisen der österreichischen Regierung war

man begreiflicherweise entzückt. Metternich that am 7. Juni 1821 gegenüber Gentz »merkwürdige und schmeichelhafte Aeußerungen über Rothschild«, die Gentz diesem überbrachte, was eine für Ersteren »sehr günstige Wirkung hatte«. Einige Wochen darauf empfing Gentz den Besuch Rothschild's und berichtet darüber in seinem Tagebuch folgendermaßen:

»Er gab mir über seine Geld- und Familienverhältnisse die nämlichen merkwürdigen Aufschlüsse, wovon der Fürst neulich gesprochen hatte. Zugleich legte er mir Rechnung von meinem Antheil an einigen der letzten Finanzoperationen ab, und es ergab sich gegen alle meine Erwartungen, dass mir beinahe 5000 Gulden zu Gute kamen.«

Auch im December desselben Jahres gab Rothschild Gentz »einen Beweis reeller Freundschaft«, den Gentz »diesem braven Manne nicht hoch genug anrechnen« konnte!

Wieder einige Wochen später war der uns schon bekannte Chef des Frankfurter Bankhauses Gebrüder Bethmann in Wien, wo er Rothschild und auch Gentz besuchte. Von ihm oder von anderer Seite hörte er viel Gutes über seinen glücklichen Concurrenten und berichtete darüber nach Frankfurt folgendermaßen:

»Ich begreife, dass Rothschilds sehr nützliche Instrumente für die Regierung sind, und bin weit entfernt, sie zu tadeln oder zu beneiden. Salomon besonders ist von Charakter ein sehr schätzenswerther Mann, dem ich von Herzen gut bin. — Von guter Hand habe ich erfahren, dass Salomon Rothschild sich geäußert hat, der fünf Brüder Bilanz habe einen reinen Gewinn von 6 Millionen Gulden abgeworfen. Hier trifft das englische Sprichwort zu: Money makes money. Bei ihrer Thätigkeit und Vorsicht ist die Progression des Erwerbs zu erwarten, ja zu hoffen, denn der Umsturz dieses Kolosses wäre schrecklich. Die Einigkeit der Brüder trägt viel zu ihrem Flor bei, Keiner lässt den leisesten Tadel je auf den Anderen kommen, Keiner missbilligt des Anderen Benehmen in den Geschäften, auch wenn der Erfolg den Erwartungen nicht entsprechen sollte. Salomon hat sich hier besonders beliebt gemacht, theils durch sein bescheidenes Wesen, theils durch seine Dienstwilligkeit. Niemand verlässt ihn ohne Trost.«

Im Jahre 1821 übernahmen Rothschilds eine neapolitanische Anleihe von 16 Millionen Ducaten, — Gentz wurde wiederum betheiligt — und 1822 eine russische Anleihe von $6^{1}/_{2}$ Millionen Pfund Sterling (»Englische Russen«), sowie eine preußische Anleihe von $3^{1}/_{2}$ Millionen Pfund, die sogenannte »Zweite englische Anleihe«. Die neapolitanische Anleihe stieg in Jahresfrist von 60 bis über 70%, die preußische von 84 bis über 90%, während die russische Anleihe Anfangs stark schwankte, aber durchschnittlich in den Jahren 1823—1825 ebenfalls bedeutend im Kurse stieg.

VI.

Diese und die folgenden Jahre bis 1825 sind wohl die wichtigsten in der Entwicklung des Hauses Rothschild gewesen; sie haben seinen Credit und seine Stellung als Welthaus ersten Ranges unanfechtbar begründet. Leider wissen wir noch nicht genug von den Einzelheiten ihrer Geschäfte in diesen Jahren, und was wir wissen, rührt überdies fast nur von ihren Gegnern und Concurrenten her, ist daher nur mit Vorsicht zu benutzen.

Es war die Zeit des ersten fieberhaften Aufschwungs, den das wirthschaftliche Leben im 19. Jahrhundert erlebt hat, und ihr folgte auf dem Fuße die erste große Handelskrisis dieses Jahrhunderts. Beides, Aufschwung wie Krisis, ging von England aus[1]. Den äußeren Anstoß zu dem Aufschwung gab die Eröffnung neuer Märkte in Amerika, als sich die spanischen und portugiesischen Colonien in Süd- und Mittelamerika unabhängig gemacht hatten. Der Reichthum einiger dieser Länder an Gold und Silber reizte die Phantasie der Speculation, die sich mit Begierde namentlich auf die Emission von Actien südamerikanischer Bergwerke, sowie von Obligationen südamerikanischer Staatsanleihen, dann auch auf andere ausländische Anleihen und schließlich auf alles warf, was Gewinn versprach. Thatsächlich befand sich das ganze wirthschaftliche Leben im blühendsten Zustande; die Speculation ging aber in ihren Erwartungen weit über das vernünftige Maß hinaus. Ueber sechshundert neue Actiengesellschaften mit fast

[1] Vergl. hier jetzt das gute Buch von Tngan-Baranowsky, Studien zur Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England. 1901.

400 Millionen Pfund Capital wurden begründet, wovon freilich nur ein kleiner Theil wirklich eingezahlt wurde. Die Emissionen ausländischer Anleihen beliefen sich auf über 50 Millionen Pfund. Die Waarenpreise stiegen namentlich 1825 ganz enorm. Große Mengen ausländischer Capitalien flossen nach England, wo in Folge dessen für alle Unternehmungen Geld in Fülle vorhanden war. Aber im Laufe des Jahres 1825 begann die Bewegung zu stocken, und gegen Ende dieses Jahres erfolgte ein verheerender Zusammenbruch, dem eine Reihe großer und eine Masse kleinerer Geschäftshäuser unterlag. Die Zahl der Bankerotte in England, sonst 1200 bis 1400 jährlich, stieg 1826 auf 3300.

Das Haus Rothschild benutzte die Aufwärtsbewegung. Die Hauptgeschäfte der Jahre 1821 und 1822 habe ich bereits aufgeführt. Im Jahre 1823 folgten zunächst zwei Emissionen österreichischer sogenannter »Metalliques«, wie sie früher schon durch Baring, Parish u. A. herausgebracht worden waren. Parish schied jetzt aus, dagegen verbanden sich Barings mit Rothschilds und der Firma Reid, Irving & Co. in London, und diese Vereinigung führte dann zu weiteren gemeinsamen Geschäften. Wie sich die Verbindung zwischen Salomon Rothschild und David Parish löste, ist nicht klar zu übersehen. Parish warf in seinem, später noch zu besprechenden Abschiedsbriefe Rothschild vor, Letzterer habe durch Intriguen die Protection Metternich's erlangt und durch diese ihn (Parish) aus den Geschäften mit der österreichischen Regierung verdrängt. Jedenfalls wurde noch am 13. April 1822 über eine österreichische Anleihe mit Rothschild und Parish gemeinsam verhandelt. Drei Tage darauf schilderte Ersterer Gentz »mit vielen Thränen das allerdings undelicate Benehmen, dass man bei seinem neuen Anleiheproject von mehr als einer Seite gegen ihn beobachtet«. Einige Tage später sandte Rothschild an Gentz zu dessen »nicht geringem Erstaunen« 3000 Ducaten und nach zwei weiteren Tagen noch 2000, die Gentz angeblich auf dessen Betheiligung bei der neapolitanischen Anleihe zukamen. Seitdem verlautet allerdings nichts mehr von einer Verbindung zwischen Rothschild und Parish bei den österreichischen Finanzgeschäften. Doch wurde Letzterer

noch 1823 in Paris von James Rothschild beauftragt, in Lissabon über eine portugiesische Anleihe zu verhandeln, was indess zu keinem Resultate führte. Auch das Verhältniss von Parish zu Gentz erlitt offenbar eine wesentliche Trübung, wie dessen Tagebuch-Eintragungen im Winter und Frühjahr 1823 erkennen lassen. Aber die Beziehungen zwischen ihnen wurden keineswegs abgebrochen, und noch im Jahre 1826, dem Todesjahre David Parish's, verhandelten sie mehrfach mit einander.

Ich übergehe eine neapolitanische und verschiedene Anleihen deutscher Staaten, welche die Rothschilds 1824 abschlossen, um mich den ersten Geschäften zuzuwenden, die sie mit der französischen Regierung machten. Wir wissen über sie bisher Näheres nur aus den Memoiren Ouvrard's, der die Rothschilds bitter hasste, sowie aus dem schon citirten Buche Vincent Nolte's, der nicht so ausführlich wie Ouvrard berichtet; dafür ist sein Bericht meist klarer als der des Letzteren, dessen Memoiren an Verworrenheit und chronologischen Irrthümern kranken.

Im Jahre 1823 erlangten die Rothschilds zunächst von der französischen Finanzverwaltung, die damals durch Villèle geleitet wurde, die Zutheilung einer Renten-Emission von 23 Millionen, die über 400 Millionen Capital erforderte. Aber dieses Geschäft, die größte derartige Emission seit 1815, sollte nur eine Staffel bilden für ein weit größeres Unternehmen, dessen Plan Nathan Rothschild entwarf und durch seinen Bruder James dem Finanzminister Villèle vorlegen ließ: die Conversion von einigen Milliarden 5 %iger französischer Rente in dreiprocentige. In England hatte der Schatzkanzler Vansittart, wie es scheint mit Hülfe Rothschild's, schon 1822 eine ähnliche Operation, aber in unvergleichlich kleinerem Maßstabe in Angriff genommen. Der Rothschild'sche Plan für Frankreich war ohne Frage der erste, der eine Conversion im größten Stile durchführen wollte. Es war kein leichtes Unternehmen.

Bei der Conversion musste man den Inhabern der 5 %igen Rente die Wahl lassen zwischen Rückzahlung des Capitals in baar und

Annahme neuer 3%iger Rente. Wählten sie ersteres, so mussten die Emissionshäuser das erforderliche Capital durch Verkauf von 3% Rente beschaffen. Der französische Staat wollte durch die Conversion jährlich 1% Zinsen ersparen. Zu dem Zwecke musste, wenn die 5% Rente zum Parikurse zurückgenommen wurde, die 3% zu 75% ausgegeben werden. Wollte man dies sichern, oder, was dasselbe war, die bisherigen Rentiers veranlassen, statt der Rückzahlung die neue 3% Rente zu nehmen, so musste der Kurs der alten 5% Rente vor Allem über Pari steigen; erst dann konnte auch für die Vermittler sich ein Nutzen ergeben. Nun bewegte sich aber der Rentenkurs nach Uebernahme jener 23 Millionen zunächst noch zwischen 90 und 92%, er musste also 10% steigen, ehe die Operation durchgeführt werden konnte. Und vor allen Dingen musste Rothschild die 23 Millionen selbst auch noch unterbringen.

Ouvrard behauptete nun, Rothschild habe Villèle veranlasst, ihm die Einzahlungen auf die Anleihe von 23 Millionen zu stunden, bis die erwartete Hausse eintreten würde. Diese habe er auf folgende Weise künstlich herbeigeführt: er habe sich zunächst von der Bank von England 70 Millionen Francs in Gold geliehen und zwar gegen ein Depot von 3% englischen Consols, die er bei der erwähnten englischen Conversion übernommen, aber noch nicht untergebracht hatte; indem er sie vom Markte zurückzog, habe er den Anschein erwecken wollen, als seien sie bereits untergebracht, wodurch die Kursentwicklung der englischen Consols erleichtert worden sei. Die Bank von England habe ihm die 70 Millionen zu 2% geliehen, und Rothschild habe dieses Gold dann bei der Bank von Frankreich deponirt, um von ihr einen Theil der für seine Hausse-Campagne nöthigen Capitalien zu erlangen. Außerdem habe ihm der Minister Villèle 120 Millionen Schatzscheine (bons royaux) verkauft, um die laufenden Verbindlichkeiten der Staatskasse zu decken, und ferner, um Rothschild bei seinen Manövern zu helfen. Dieser habe die Schatzscheine mit $6^{1}/_{3}$% Zinsen übernommen, während er sie seinerseits leicht zu 4% hätte unterbringen können. Auch aus der Stundung der

23 Millionen hätte er einen großen, ungehörigen Zinsgewinn gezogen. Endlich habe ihm die Bank von England jenes Darlehen so besonders billig gewährt, um den Kurs der englischen Consols zu heben und dagegen durch den unausbleiblichen Rückschlag gegen die forcirte Hausse der französischen Rente deren Kursentwicklung zu schädigen. Villèle aber sei durch Antheil am Gewinn von Rothschild bestochen worden.

Der Bericht von Vincent Nolte beginnt erst mit dem Anfange des Jahres 1824, um welche Zeit er in Paris mit Alexander Baring und dem großen Pariser Bankier Laffitte verkehrte; namentlich Baring sprach mit Nolte beim Frühstück oft über die Conversion. Er und Laffitte hatten sich nämlich mit Rothschild verbunden, um sie gemeinsam durchzuführen, und jedes der drei großen Häuser hatte eine Reihe kleinerer betheiligt, sodass die Kerntruppen der europäischen Capitalmärkte bei dem gewaltigen Unternehmen interessirt waren. Die drei vereinigten Consortien stellten, wie Nolte berichtet, eine Milliarde Francs bereit, um nöthigenfalls so viel von der neuen 3% Rente zu übernehmen. Zunächst aber wurde an den Hauptbörsen Europas für dieses Papier nach Kräften Stimmung gemacht, und thatsächlich zeigten sich dafür Käufer zu 81—83%, also bedeutend über dem Kurse von 75%, welcher dem Paristande der 5% Rente entsprochen hätte. Letztere war auch bereits bis 107, ja bis 110% gestiegen, wozu die vorhergegangenen Operationen Rothschild's freilich viel beigetragen hatten. Zu diesen hohen Kursen begannen nun die vereinigten Consortien 5% Rente zu verkaufen. Rothschild aber verkaufte, wie Nolte berichtet, insgeheim, d. h. ohne seinen Mitbetheiligten davon etwas zu sagen, weitere größere Posten 5% und 3% Rente zu hohen Kursen, was für die noch gar nicht existirende 3% Rente eine geheime Baisse-Speculation bedeutete. Freilich hatte er aber wohl noch einen Theil der von ihm 1823 übernommenen 23 Millionen 5% Rente zu verwerthen.

Das Project der Conversion wurde Anfang April 1824 den Kammern vorgelegt und nach langen Kämpfen mit den Vertretern der in ihren Einkünften schwer bedrohten Rentiers am 5. Mai von der Deputirten-

kammer angenommen, dagegen in der Pairskammer, wider alles Erwarten, unter dem Einflusse des Vicomte de Chateaubriand, eines Collegen und persönlichen Gegners von Villèle, verworfen. Darauf fiel der Rentenkurs in einem einzigen Tage von 106 bis 98%, um dann freilich, auf die Nachricht von der Entlassung Chateaubriand's, ebenso rasch wieder bis 104% zu steigen; aber es erfolgte ein abermaliger Sturz auf 98%, und so blieb der Kurs lange Zeit stehen. Einstweilen musste das ganze Geschäft liquidirt werden. Das bedeutete große Verluste für alle Betheiligten, außer für Rothschild, von dem man wenigstens behauptete, er habe sich durch seine geheimen Verkäufe gedeckt. Jedenfalls war es mit der Verbindung zwischen Rothschild und Baring vorbei. Das Haus Hope & Co. hatte sich, wie Nolte wohl von Baring oder Labouchère erfahren haben wird, wegen unüberwindlicher Abneigung des Letzteren gegen alle Geschäftsverbindungen mit Rothschild, überhaupt nicht betheiligt, ebenso — auf Anrathen von Labouchère — das große Pariser Bankhaus Hottinguer & Co; beide Firmen blieben daher von Verlusten verschont. Ouvrard hatte stark à la baisse speculirt, namentlich durch Vermittlung von Ricardo in London, und gewann große Summen. Er hatte stets behauptet, der Rentenkurs sei übertrieben hoch, und erwartete überhaupt seit geraumer Zeit eine schwere allgemeine Krisis, welche auch das Haus Rothschild vernichten müsse:

»Sie haben gesehen« — so schrieb er einem Concurrenten Rothschild's, um ihn zur Bildung eines Baisse-Consortiums anzustacheln — »Sie haben gesehen, wie die Rothschilds, einfache Geldwechsler, sich ein großes Vermögen erworben haben. Aber da der Zufall mehr gethan hat für diese Bankiers der Fürsten Europas, als ihre eigene Geschicklichkeit, so werden sie bei ihrer bisherigen Haltung beharren. Sie müssen den Rentenkurs aufrecht zu erhalten suchen. Hier liegt also eine seltene Gelegenheit vor, à la baisse zu speculiren, ohne dass man, wie meist sonst, bei den Haussiers Gefahr läuft, dass sie ihre Verpflichtungen nicht erfüllen, wenn die Baisse eintritt.«

Aber die Stagnation des Rentenkurses nach dem Fehlschlagen des ersten Conversionsplanes hatte ein Ende, und die Hausse begann von

Neuem. Ouvrard ließ sich dadurch nicht irre machen: er speculirte weiter à la baisse. Sein Londoner Geschäftsfreund Ricardo sagte ihm einmal bei einem Besuche in Paris, ob er denn mehr wisse, als alle Welt; wenn er Recht behielte, würden viele Leute ruinirt werden. Ouvrard antwortete, er werde sicher Recht behalten, man sei in Paris ebenso blind wie in London gegen die bevorstehende Krisis.

Im Jahre 1825 machte Villèle einen neuen Versuch zur Conversion der Rente. Dieses Mal wurde der Plan von beiden Kammern angenommen. Während noch darüber verhandelt wurde, im Februar oder März, überreichte Rothschild dem Finanzminister ein Verzeichniss von 7 Millionen 5% Rente, die er bereits in dreiprocentige convertirt hatte. Ouvrard behauptete, davon hätte die eine Hälfte den Geschäftsfreunden Rothschild's gehört, die andere aus à la baisse verkauften Renten bestanden, und Rothschild hätte an dieser Speculation später, als der Rentenkurs fiel, mehrere Millionen verdient. So viel ist gewiss: die Conversion hatte nicht den erwarteten Erfolg; nicht einmal 30 Millionen gelang es zu convertiren, und im August 1825 begann die große Krisis schon ihren Schatten vorauszuwerfen. Kurz, Rothschild's Dienste versagten. Aber sein Ansehen bei der französischen Finanzverwaltung blieb unerschüttert.

Noch einige Worte über Ouvrard's weitere Schicksale: Kurz vor der Juli-Revolution gelang es ihm, im Kampfe gegen Rothschild einen großen Börsenerfolg davonzutragen dadurch, dass er von den Ordonnanzen Polignac's viel früher Kenntniss erhielt. Er verdiente in Folge dessen an Baisse-Speculationen mehrere Millionen, während Rothschild eine von ihm grade übernommene große französische Anleihe nicht unterbringen konnte. Trotzdem endigte Ouvrard in dürftigen Verhältnissen, Rothschild dagegen wusste sich in Frankreich als unentbehrlicher finanzieller Nothhelfer aller Regierungen zu behaupten, die einander in den folgenden Jahrzehnten ablösten.

Fürst Metternich hat die Wurzeln dieser Machtstellung 1845 in einem vertraulichen Briefe an den Pariser Gesandten Grafen Apponyi folgendermaßen gekennzeichnet:

»Das Haus Rothschild spielt in Frankreich eine viel größere Rolle als irgend eine fremde Regierung, vielleicht mit Ausnahme der englischen. Das hat seine natürlichen Ursachen, die ich freilich nicht als gut und noch weniger als moralisch befriedigend betrachten kann: das Geld ist in Frankreich das große Triebmittel. Ganz offen rechnet man mit der Corruption, diesem praktisch wahrhaft bedeutsamsten Elemente des modernen Repräsentativsystems.«

Erbauliche Worte im Munde eines Metternich! Aber der Schluss ist noch viel schöner; Metternich fügt nämlich hinzu: »Der Handel mit diesem Artikel (dem Gelde) findet bei uns keine Freunde!«[1] Dass das Pariser Haus Rothschild grade damals eine höchst bedenkliche Herrschaft auch über Regierung, Parlament und Presse Frankreichs ausübte, ist freilich zweifellos.

Doch kehren wir zurück zu der Zeit vor 1825. Interessant wäre es noch, die Begründung der großen »Alliance Marine Assurance Company« durch Nathan Rothschild in Verbindung mit Alexander Baring, John Irving u. A. zu schildern. Doch kann ich hier nur ganz kurz darauf eingehen. Das Seeversicherungs-Geschäft lag damals noch so gut wie ausschließlich in den Händen von Einzel-Assecuradeuren, die jedoch in der großen Corporation, welche als »Lloyds« weltbekannt ist, vereinigt waren. Der Betrieb solcher Geschäfte durch Actiengesellschaften war verboten; nur zwei Gesellschaften waren zugelassen, die aber nicht viel zu bedeuten hatten. Rothschild wollte nun 1824 eine große Seeversicherungs-Gesellschaft begründen, wie es heißt, um einem Vetter, dem tüchtigen Mathematiker Gompertz, die Stellung als deren Director zu verschaffen. Bei Martin (History of Lloyd's, S. 292 ff.) kann man nachlesen, wie rasch er dabei zu Werke ging. Die Regierung erklärte sich bereit, jenes Verbot aufzuheben; das Unterhaus wurde, gegen den Widerstand von »Lloyds«, durch

[1] Vergl. dazu sogar das sicherlich vorsichtig herausgegebene Werk »Aus Metternich's nachgelassenen Papieren«, z. B. die Tagebuchaufzeichnungen der Fürstin aus den Jahren 1841 und 1846, wo allerdings nur Aufmerksamkeiten der Rothschilds für die Familie Metternich erwähnt werden: kostbare Bonbonnièren, prächtige Weihnachtsgeschenke für die Kinder, amerikanische Hirsche u. dergl.

den uns schon bekannten Antisklaverei-Apostel Buxton gewonnen; im Oberhause machte der Lordkanzler Opposition und versetzte dabei den »Geldleuten« einen scharfen Seitenhieb, worauf aber der Cabinetschef, Lord Liverpool, seinem Collegen persönlich entgegentrat und der Alliance Company zum Siege verhalf. Die Lage hatte einige Aehnlichkeit mit derjenigen bei der ersten Parlaments-Berathung über die französische Renten-Conversion, nur dass in Frankreich die Gegner Rothschild's unter Führung eines Ministers zunächst siegten, während sie in England gleich unterlagen. Man hat den Eindruck, dass in England Rothschild's Machtstellung schon 1824 unanfechtbar geworden war.

Nathan Rothschild war der Erste gewesen, der in London fremde Staatsanleihen eingeführt hatte. Aber von den meisten exotischen Anleihen und Gründungen dieser Jahre hielt er sich wohlweislich fern; nur eine brasilianische Anleihe brachte er 1825 heraus. Als im Dezember 1825 die Krisis ausbrach, als Banken und andere Geschäftshäuser scharenweise fielen, blieb Rothschild unerschüttert und konnte sogar der Bank von England durch Rückzahlung von 300 000 £ in Gold zu Hülfe kommen. Weiter ist aus dieser Zeit über sein Verhalten bisher nichts ans Tageslicht gelangt.

Dagegen wurde ein früherer Geschäftsfreund der Rothschilds durch die Krisis zu Grunde gerichtet: David Parish war seit einigen Jahren als Theilhaber in das alte Wiener Bankhaus Fries & Co. eingetreten, das sich namentlich unter Maria Theresia große Verdienste um das wirthschaftliche Leben der österreichischen Monarchie erworben hatte, später aber zurückgegangen war. David Parish wollte es zu neuem Leben erwecken, wurde aber mit ihm zusammen in den Abgrund gerissen. Bereits seit längerer Zeit war sein Credit wesentlich geschwächt gewesen, als endlich im Frühjahre 1826 die Katastrophe ausbrach.

Gegen Ende März musste sich Gentz zu seinem höchsten Aerger »wegen einer höchst ungereimten veralteten Forderung« mit Parish auseinandersetzen oder vielmehr mit einem Dritten, dem Parish diese

»tolle Forderung« cedirt hatte. Nicht besser ging es dem Fürsten Metternich, an den Parish eine alte Forderung von 100000 Gulden nebst rückständigen Zinsen, im Ganzen etwa 150000 Gulden hatte. Metternich behauptete zwar, die Forderung sei ihm schon 1818 erlassen worden, was aber Parish bestritt (Vielleicht handelte es sich um die rückgängig gemachte Betheiligung Metternich's an der gescheiterten französischen Rentenemission vom Jahre 1818?). Der Fürst musste schließlich 100000 Gulden bezahlen, während Parish auf die rückständigen Zinsen einstweilen verzichtete. Das war Mitte April. In den folgenden Wochen versuchte der unglückliche Mann vergebens, den Sturz seines Hauses zu verhüten, bis sein Geist zuletzt, nach eigenem Geständnisse, völliger Zerrüttung anheimfiel. Am 27. April wurde sein Körper in der Donau gefunden. Zuvor aber hatte er an seinen Freund, den Bankier Baron Geymüller, an seinen Bruder John, an den Fürsten Metternich, sowie an Baron Salomon Rothschild Briefe gerichtet, aus denen ich hier Einiges mittheile.

Der Brief an Baron Geymüller beginnt mit den Worten:

»Es ist mir ebenso unmöglich gewesen, mein Haus zu retten, als dessen Schande zu überleben.« Parish bittet, die That, die er begehe, der Verwirrung seines Gemüths zuzuschreiben, »welches dem Druck der Umstände nicht länger zu widerstehen im Stande war und durch erlittenen Betrug und Undank gänzlich zerrissen ist.«

Der Brief an den Bruder ist mit tiefer Empfindung geschrieben und voll Schmerz über den Makel, den er dem angesehenen Namen der Familie anheften musste. Ganz anders die Briefe an Metternich und Rothschild. Der erstere beginnt folgendermaßen:

»Ehe ich die Welt verlasse, muss ich noch etliche Worte an Sie, mein Fürst, richten, und Ihnen sagen, dass ich ohne Groll, aber mit der Ueberzeugung ins Grab gehe, dass sie sehr Unrecht an mir gehandelt und mich der Cupidität einer Familie aufgeopfert haben, die es besser als ich verstanden hat, Sie in ihr Interesse zu ziehen. Es ist unnöthig, in die Geschichte des Anfangs und Fortgangs unserer Bekanntschaft mit den Rothschilds einzugehen. Dass diese Leute mit allem ihrem Reichthum herzlose, nur für ihren Geldkasten Sinn habende Menschen sind, ist der Welt hinlänglich bekannt, und wie undankbar sie unter Ihrer speciellen Protection gehandelt haben, wird nach meinem Tode ebenso wenig ein Geheimniss bleiben.«

Parish kündigt dann dem Fürsten an, dass er den Baron Geymüller beauftragt habe, den Rest jener Forderung von Metternich zu Gunsten der Gläubiger des Hauses Fries zu beanspruchen und diese Sache »mit der gehörigen Discretion unter vier Augen zu beendigen«. Der Brief schließt:

»Leben Sie wohl, mein Fürst, sollten Sie manchmal eines Unglücklichen gedenken, der Ihnen aufrichtig ergeben war, so hoffe ich, dass Ihnen diese Erinnerung keine Gewissensbisse verursachen wird.«

Endlich der Brief an Baron Rothschild:

»Ich verlasse die Welt, weil ich auf der einen Seite aufs Schändlichste betrogen, auf der anderen durch schwärzesten Undank für sehr ansehnliche Dienste belohnt worden bin. Wenn Sie ein Gewissen haben, wird es Ihnen schon zurufen, dass Sie und Ihre Brüder den letzten Vorwurf reichlich an mir verdienen, und dass Ihr kürzlich an den Tag gelegtes herzloses Benehmen den Sturz eines der besten Freunde Ihres Hauses verursacht hat. — Als ich Ihr Haus 1817 gegen den Wunsch meiner ältesten und intimsten Freunde[1] in die französischen und österreichischen Finanzgeschäfte hinein zog und mich später wegen dieser letzten mit Ihnen verband, wurde es mir von verschiedenen Seiten prophezeit, dass Sie nichts unversucht lassen würden, mich so viel als möglich aus diesen Geschäften zu verdrängen. Mit welchem Erfolg Sie diese Wege benutzt haben, wie es Ihnen gelungen ist, unter der Protection des Fürsten Metternich so manche Geschäfte, an welchen mir ein bedeutender Antheil von Gott und Rechtswegen gebührte, für sich allein zu erlangen, ist mir hinlänglich bekannt und wird der Welt nach meinem Tode ebenso wenig ein Geheimniss bleiben. — Obschon das Haus (Fries & Co.) in einem sehr zerrütteten Zustande ist, so würde es mir gelungen sein, mit Hülfe meiner Familie alle Verbindlichkeiten zu erfüllen, wenn Sie es hätten über sich gewinnen können, einen Theil der Summen zu erstatten, welche nie in Ihren Besitz gekommen wären, wenn ich in unserer Verbindung unsere Rechte geltend gemacht und das mir gebührende Interesse in allen Unternehmungen mit der österreichischen und neapolitanischen Regierung begehrt hätte. Sie haben es aber bequemer und vortheilhafter gefunden, sich mit dem Fürsten

[1] Vermuthlich Labouchère von der Firma Hope & Co.

wegen der alten Rentenoperation ins Einverständniss zu setzen und ihn dadurch ganz auf Ihre Seite zu ziehen. Von dem Augenblick, wo ich dieses neue Bündniss gegen mich geschlossen fand, war es unmöglich, das Haus zu retten, und mein Entschluss gefasst, die Schande, welche ich erleiden soll, nicht zu überleben. Jetzt muss ich schließen. Ich will Ihretwegen hoffen, dass sie sich nur selten eines Freundes erinnern werden, dessen Andenken Ihnen schmerzliche Gefühle verursachen muss.«

So endete David Parish. Aus dem Tagebuch von Gentz erfahren wir nur, dass die Katastrophe Gegenstand langer Gespräche zwischen Metternich, Rothschild, Gentz und Anderen war, und dass Rothschild ihre Ursachen Gentz ausführlich erläuterte.

Wenige Wochen vorher hatte Gentz »Biographische Nachrichten über das Haus Rothschild« ausgearbeitet und für diese Arbeit, die er selbst als »wohlgelungen« bezeichnete, von Salomon Rothschild den üblichen »Dank« geerntet. Es ist nicht die einzige derartige Veröffentlichung, die unter Rothschild'schem Einflusse entstanden ist. Sie wurde auszugsweise in das Brockhaus'sche Conversations-Lexikon aufgenommen und ist jetzt vollständig in den von G. Schlesier herausgegeben »Schriften von Friedrich von Gentz« zu finden. Die Arbeit ist nicht ohne Werth, einestheils weil sie einige der wichtigsten Geschäftsgrundsätze der Rothschilds richtig darstellt, sodann aber auch als ein Beitrag zur Charakteristik des Verfassers und seines Verhältnisses zu den Rothschilds; versteigt er sich doch zu der Hyperbel, man könne in Wahrheit sagen, dass sie den Neid selbst entwaffneten und dem Uebelwollen die Zunge lähmten! Solche Uebertreibungen haben den Rothschilds in der öffentlichen Meinung vielleicht mehr geschadet, als ihr Reichthum und als die Vermuthungen des sachunkundigen großen Publikums über die Art, wie er entstanden ist.

VII.

Die Bedeutung des Hauses Rothschild wurzelt noch weit ausschließlicher als diejenige der Fugger in der Entwicklung des öffentlichen Credits. Will man jene würdigen, so muss man zunächst diese verfolgen, und zwar muss das hier in Kürze geschehen für die zwei

Jahrhunderte, welche zwischen dem »Zeitalter der Fugger«, d. h. der finanziellen General-Unternehmer, und dem Zeitraume liegen, in dem das Haus Rothschild auftrat.

Wie früher, so war auch noch im 17. und 18. Jahrhundert weitaus das Wichtigste derjenigen Bedürfnisse, die zur Ausübung des Staatscredits zwangen, der Krieg. Darunter hat man aber nicht allein die eigentliche Kriegführung zu verstehen, sondern auch die Heilung der durch den Krieg geschlagenen Wunden und ebenso die Ausrüstung und Unterhaltung von Kriegsheeren und Kriegsflotten in Friedenszeiten. Die durch alle diese Aufgaben entstehenden Kosten konnten früher noch bei Weitem nicht in dem Maße wie jetzt aus den ordentlichen Staatseinnahmen bestritten werden, sondern bedurften in größtem Umfange der Bereitstellung außergewöhnlicher Mittel, namentlich der Anleihen, in zweiter Linie der Subsidien.

Es war die Zeit, in der die Kriegführung eigentlich erst »verstaatlicht« wurde, die Zeit der Verdrängung gewerbsmäßiger Kriegsunternehmer vom Schlage Wallenstein's durch die stehenden Heere, der von den Fürsten für den Seekrieg requirirten und nothdürftig ausgerüsteten Handelsschiffe durch besondere Kriegsflotten. Das Frankreich Ludwig's XIV. war der erste große »Militärstaat«; der zweite war das Preußen Friedrich Wilhelm's I. und des großen Friedrich. Die erste eigentliche Seemacht war die Republik der Vereinigten Niederlande, der aber England auf dem Fuße folgte.

Was die Deckung der hierdurch entstehenden gewaltigen Capitalbedürfnisse betrifft, so lassen sich drei finanzwirthschaftliche Haupttypen unterscheiden, nämlich erstens diejenigen Staaten, welche mit geringen Anleihen zu wirthschaften suchten, sodann diejenigen, welche den Credit stark in Anspruch nahmen, ohne dass ihre Einnahmewirthschaft hierfür ausreichend entwickelt war, endlich die Staaten mit ausgebildeter moderner Finanzwirthschaft und mit entsprechendem Staatscredite, die führenden Staaten dieser Entwicklung.

Ehe ich aber diese Typen kurz schildere, muss ich zunächst nochmals auf eine schon früher erwähnte wichtige Eigenthümlichkeit des

Finanzbedarfes für Kriegszwecke aufmerksam machen. Dieses Bedürfniss war zwar stets ein sehr dringliches, dessen Befriedigung keinen Aufschub duldete; aber es war nur zum Theil ein dauerndes, zum anderen Theile ein vorübergehendes Bedürfniss, darin bestehend, dass die Staatseinnahmen nicht am Orte und nicht zur Zeit des Bedarfes verfügbar waren — ein Verhältniss, dass früher, bei den schlechteren Verkehrsverhältnissen und der mangelhaften Organisation der meisten staatlichen Finanzwirthschaften, eine noch weit größere Rolle spielte als gegenwärtig. Deshalb waren für die Deckung des Kriegsbedarfes vorübergehende »schwebende« Schulden verhältnissmäßig sehr wichtig, während die eigentlichen »fundirten« Staatsschulden erst allmählich in diesem Zeitraume sich entwickelten.

Beginnen wir mit Frankreich. In der Geschichte des europäischen Heerwesens bildet das Jahr 1630 einen wichtigen Wendepunkt. Damals gelang es Richelieu, durch Vermittlung des aus einer oberdeutschen Kaufmannsfamilie stammenden Financiers Herwart, die Truppen des jäh verstorbenen großen Condottiere Bernhard von Weimar zum Uebertritt in französische Dienste zu bestimmen. Hierdurch entstand das erste »Stehende Heer« von großem Umfange. Zwar versuchte Turenne, der Führer dieses Heeres, in der Zeit der »Fronde« (1649) noch einmal, in Wallenstein's Art den Condottiere zu spielen; denn als damals im Staatsschatze kein Geld vorhanden war, um die Truppen zu bezahlen, ging Turenne zu den »Frondeurs« über und marschirte auf Paris. Doch abermals trat Herwart als Nothhelfer dazwischen: er gewann die Truppen durch Zahlung des rückständigen Soldes aufs Neue für die Krone, sodass Turenne von ihnen verlassen wurde. Voltaire hat von diesem Vorgange gesagt, er lehre, dass nur der Herr sei, welcher Geld hat. Das ist gewiss wahr; aber so weit ich sehen kann, war es das letzte Mal, dass ein Geldmann so persönlich und unmittelbar in den Gang der Geschichte eingriff, wie es für das »Zeitalter der Fugger« charakteristisch ist.

Turenne wurde dann ein getreuer Diener seines Herrn, und es begann die Zeit des Kriegsministers Louvois, der die Armee vollkommen aus den Händen der »Kriegsspeculanten« in die des Königs brachte, die Zeit Colbert's, der mit den Staatsfinanzen ebenso verfuhr, wobei Herwart als eines der ersten Opfer fiel. Das »Zeitalter der Fugger« war zu Ende.

Colbert wollte den Finanzbedarf, der durch das stehende Heer und durch den Luxus des Hofes gewaltig anwuchs, mittelst Steigerung der ordentlichen Staatseinkünfte, namentlich der Zölle, decken, welche letztere zugleich als Schutzzölle der Hebung des Volkswohlstandes dienen sollten. Er wollte so die Finanzen von der Uebermacht der großen Financiers befreien. Beides gelang ihm freilich nur unvollkommen: das Wirthschaften ohne Anleihen erwies sich bei einem Ludwig XIV. als Chimäre, und vollends nach Colbert's Tode gerieth die französische Finanzwirthschaft wieder in heillose Unordnung. Sie krankte unausgesetzt an Riesenmassen »schwebender Schulden«, welche Wucherzinsen kosteten und wegen der Nothwendigkeit häufiger Verlängerung auch sonst besonders drückend waren, und die fundirte Schuld war ebenfalls viel zu groß im Verhältnisse zu den Einnahmen. Deshalb musste die Bedeutung der Financiers wieder anwachsen; sie war — man braucht nur den Namen »Law« auszusprechen — in Frankreich größer als in irgend einem anderen Staate des 18. Jahrhunderts. Aber eine Machtfülle wie in der Zeit vor Colbert haben die großen Creditvermittler selbst in Frankreich nur ganz ausnahmsweise wieder erlangt.

Die französische Finanzwirthschaft hat in ihren guten wie in ihren schlimmen Zeiten auf die anderen Staaten des europäischen Festlandes, mit Ausnahme der Niederlande, viel Einfluss ausgeübt. Erst König Friedrich Wilhelm I. von Preußen hat sich von ihm völlig emancipirt, und Preußen hat seitdem im ganzen 18. Jahrhundert ein bedeutendes stehendes Heer selbst im Kriege ohne erhebliche Anleihen unterhalten. Da unter den Hülfsmitteln, welche dies ermöglichten, die Subsidien der Seemächte eine ansehnliche Rolle spielten, so müssen wir zunächst uns den Finanzwirthschaften der letzteren zuwenden.

Die Seemächte England und Holland waren die ersten Staaten mit modernen Staatshaushalten, insbesondere mit ausgebildetem Steuersystem und einem hochentwickelten Staatscredite. Beide Staaten erlangten kraft ihrer corporativen Verfassung eine Macht über die wirthschaftlichen Leistungen ihrer Angehörigen, wie sie die absolutesten Monarchen nicht besaßen, deren Unterthanen überdies sich bei Weitem nicht der gleichen Wohlhabenheit erfreuten wie die Bürger der beiden Seestaaten. Da ferner deren Finanzverwaltungen an Einsicht und Ehrlichkeit allen anderen voraneilten, so konnten sie zu dem modernen Systeme der fundirten Staatsschulden übergehen, ohne ihren Credit zu überspannen. Sie benutzten dies hauptsächlich zur Entwicklung ihrer Seemacht, während sie zu Lande das gleiche Resultat zu erreichen suchten durch Anwerbung ausländischer Truppen und durch Zahlung von Subsidien an solche Fürsten, welche stehende Heere unterhielten, ohne doch hierfür ausreichende Geldmittel zu besitzen. Sowohl jene Truppen wie diese Fürsten waren meist Deutsche.

Die ganze Erscheinung, die so viel Schmerzliches für das deutsche Nationalgefühl enthält, wurde am letzten Ende durch das Nichtvorhandensein einer starken einheitlichen Staatsgewalt verursacht, welche die überströmende deutsche Wehrkraft im Dienste der eigenen Nation entsprechend hätte verwenden können. Deshalb war Deutschland schon in der Blüthezeit der Condottieri für deren Werbetrommel das wichtigste Land gewesen, und bereits Kaiser Max war als Söldnerführer in englische Dienste getreten. Für die kleinen deutschen Fürsten war dies schon im 16. Jahrhundert eine liebe Gewohnheit, sodass ein venetianischer Gesandter 1564 das schreckliche Wort aussprechen konnte: »Die Deutschen sind alle Söldner, Fürsten wie Privatpersonen; für Geld dienen sie nicht nur gegen die eigene Nation; nein, selbst der Bruder dient gegen den Bruder.« Und um 1720 äußerte der berühmte Hallenser Jurist Gundling in seiner Vorlesung über den jetzigen Zustand Europas: »Es ist beinahe kein deutscher Fürst, der nicht Kriegsvölker an Andere überlassen hat. Selbst das Haus Brandenburg hat es fast allezeit so gemacht.«

Mit der Zunahme des politischen Ehrgefühls wurde es zwar immer seltener, dass deutsche Fürsten sich selbst sammt ihren Truppen an ein fremdes Land vermietheten; aber dass sie gegen baare Bezahlung »Hülfstruppen« entsandten, dieser »Soldatenhandel« bestand bis gegen Ende des 18. Jahrhunderts, und die Annahme von Subsidien hörte sogar erst 1815 auf.

Natürlich dürfen diese verschiedenen Arten der Waffenhülfe gegen Geld vom Standpunkte der politischen Moral aus nicht gleich beurtheilt werden. Es war etwas ganz Anderes, ob deutsches Blut zur Wahrung fremder Interessen verkauft wurde, oder ob gemeinsame deutsch-holländische oder deutsch-englische Interessen Anlass gaben zu Bündnissen, bei denen die Seemächte außer ihren Kriegsflotten noch baares Geld, die deutschen Fürsten dagegen Truppen hergaben. Aber in finanzwirthschaftlicher Hinsicht war beiden Verhältnissen die Thatsache gemeinsam, dass deutche Truppen mit ausländischem Gelde bezahlt wurden. Bei den Seemächten wurde jener politische Unterschied nicht immer hinreichend beachtet. So musste z. B. der englische Minister Granville im Coalitionskriege von 1793, gegenüber parlamentarischen Angriffen auf den Haager Subsidienvertrag mit Preußen, darauf aufmerksam machen, dass England über die preußischen Truppen nicht die gleiche Verfügungsgewalt besitze wie über die »gemietheten« Hessen und andere »Hülfstruppen«; dafür kosteten letztere aber auch mehr als die Preußen. Die Coalition ging sehr bald in die Brüche, weil Preußen die englischen Subsidien hauptsächlich im eigenen Interesse verwendete.

Keine größeren Gegensätze lassen sich denken als die Finanzwirthschaften der Seemächte und diejenige Preußens im 18. Jahrhundert. Das Jahreserforderniss der fundirten niederländischen Staatsschuld belief sich im Jahre 1799 auf 30 Millionen Gulden, dasjenige der fundirten englischen Staatsschuld schon 1793 noch viermal höher, nämlich auf $9^{1}/_{4}$ Millionen Pfd. Sterl. In beiden Ländern gewöhnte man sich immer mehr daran, die Staatsschuld nicht ausschließlich vom finanzwirthschaftlichen Standpunkte, d. h. als ein möglichst zu

vermeidendes Uebel, zu betrachten, begann vielmehr ihre volkswirthschaftliche Nothwendigkeit und Bedeutung zu begreifen. Freilich führte dies alsbald zu einer »Vergötterung« des öffentlichen Credits, wie sie zuerst der Schotte John Law und nach ihm namentlich der portugiesische Jude Pinto in Amsterdam betrieben hatten, beide die spätere Entwicklung genial vorausahnend, aber in der grundsätzlichen Beurtheilung des Credits diesen überschätzend, indem sie ihn für an sich productiv erklärten, während er es doch nur so weit ist, als es ihm gelingt die Capitalien dorthin zu schaffen, wo sie möglichst productiv verwendet werden. Gegen solche Uebertreibungen wandte sich Adam Smith mit Fug und Recht; doch berücksichtigte er seinerseits nicht genügend den entscheidenden Umstand, dass die Zwecke, für welche der englische Staat seine bereits stark anschwellende Schuld aufnahm, productiv im höchsten Sinne des Wortes waren. Wie seine ganze Volkswirthschaftslehre, so hat auch seine Auffassung der Staatsschulden ein zu privatwirthschaftliches Gepräge.

Das Gleiche gilt nun in noch weit höherem Maße von derjenigen Anschauung, welche die preußische Finanzpolitik seit Friedrich Wilhelm I. beherrschte. Es war die Auffassung des guten, sparsamen pater familias. Sie war zwar eine durchaus nothwendige Reaction gegen das liederliche Wirthschaften nach französischem Muster. Aber andererseits verkannte sie noch die Eigenart der staatlichen Finanzwirthschaft, die sich doch schon daraus ergibt, dass das Dasein des Staates nicht in zeitlich enge Grenzen gebannt ist, wie das des Einzelmenschen, weshalb er sich an Aufgaben wagen kann und soll, deren Ergebnisse erst späteren Generationen zu gute kommen, und deren Kosten daher durch den Credit auf lange Zeit vertheilt werden können. Freilich war Preußen damals eben doch noch nicht ein »Staat« im modernen Sinne geworden, beruhte vielmehr noch größtentheils auf der Person seines Fürsten. Aber das konnte nicht dauern. Wenn noch im Jahre 1793 Friedrich Wilhelm II. dem englischen Gesandten sagte, die Natur der preußischen Monarchie sei so beschaffen, dass sie keine Staatsschuld vertragen könne, so enthielt dieser Ausspruch

damals bereits eine ungewollte Verurtheilung der herkömmlichen preußischen Finanzwirthschaft. Nur wenige Monate später sah Preußen sich gezwungen, im Auslande eine Anleihe aufzunehmen. Doch durfte man auf diesem Wege nur ganz langsam vorwärts gehen, weil das Steuersystem selbst für Anleihen von mäßiger Höhe noch viel zu schwach entwickelt war. Mit dem ganzen altpreußischen Staatswesen musste auch das Finanzsystem in der Katastrophe von 1806 zusammenbrechen.

Wenn wir somit von Preußen hier absehen müssen, so vollzog sich die Entwicklung der Staatsschulden während des 18. Jahrhunderts im Uebrigen derart, dass die weltgeschichtlichen Kämpfe dieses Jahrhunderts etappenartig ein Anschwellen der Staatsschulden veranlassten. So wirkte der Siebenjährige Krieg, so der immer wieder ausbrechende Kampf zwischen England und Frankreich um die überseeischen Gebiete, so der Unabhängigkeitskampf der englischen Colonien in Nordamerika. Doch unvergleichlich größere Capitalien als alle diese Kriege zusammen erforderte die Kriegsperiode, die 1793 begann und 1815 endigte. Nur ein einziger Staat erwies sich den ungeheuren Anforderungen dieser Zeit finanziell gewachsen: Großbritannien. Seine Staatsschuld nahm um mehr als 600 Millionen Pfd. Sterl. zu, und es entstand auf solche Weise die größte Schuld, welche bis dahin ein Staat auf sich genommen hatte. Davon waren 50—60 Millionen durch Subsidien an Festlandsstaaten erwachsen. Die Finanzwirthschaften der letzteren dagegen wurden durch die Kriegszeit völlig zerrüttet und mussten nach den Friedensschlüssen auf ganz neuen Grundlagen wieder aufgebaut werden.

Was endlich den großen Gegner aller dieser Staaten, was Napoleon anlangt, so erfahren wir über seine Auffassung vom öffentlichen Credite alles Nöthige durch Ouvrard, der ihn von dieser Seite besser kannte als irgend ein anderer Zeitgenosse.

»Napoleon — so sagt Ouvrard — kannte im Grunde keine anderen Einnahmequellen als die Fiscalität und die Eroberung. Der Credit war für ihn eine Abstraction; er erblickte darin nichts als Ideologie, leere

Hirngespinnste der Nationalökonomen. Von diesem Standpunkte aus wurde er nicht müde, im »Moniteur« den Bankerott Englands vorher zu sagen, den seine Unkenntniss der eigentlichen Quellen des öffentlichen Credits ihm stets als nahe bevorstehend erscheinen ließ. Die üblen Erfahrungen, die er in seiner näheren Umgebung früher gemacht hatte, ließen ihm die Menschheit in einem ungünstigen Lichte erscheinen. Aus jener Periode seines Lebens hatte er sich ein System des Misstrauens erhalten, welches ihn veranlasste, bei jedem Finanzplane, den man ihm unterbreitete, sich die Frage vorzulegen: Wie viel wird er bei dieser Operation stehlen? Deshalb glaubte er sich immer berechtigt, alle Lieferanten und Finanzleute nach Art orientalischer Despoten zu behandeln.«

Das war der Zustand des öffentlichen Credits während der langen Kriegszeit. Er bot den Rothschilds noch wenig Gelegenheit, sich im größten Stile zu bethätigen, wofür sie auch noch gar nicht reif waren. Aber Mayer Amschel und seine Söhne bereiteten sich in dieser Zeit auf den späteren Beruf ihres Hauses vor und sammelten ohne Frage auch schon ein ansehnliches Vermögen, zunächst durch die Geschäfte mit dem Kurfürsten von Hessen, dann namentlich durch die viel schwierigere Uebermittlung der englischen Subsidien nach dem Festlande. Hierbei handelte es sich um ein Problem des internationalen Zahlungsverkehrs, welcher in Folge der früher geschilderten Zeitverhältnisse aufs Aeußerste behindert war. Den Rothschilds gelang es, diese Hindernisse durch ihre vielseitige Geschicklichkeit zu überwinden. Aber ihre große Zeit brach erst nach den Friedensschlüssen an, als die Staaten des europäischen Festlandes in der Entwicklung des öffentlichen Credits dem Beispiele Englands folgen mussten.

Zu dem Zwecke mussten die Staaten ihre Finanzwirthschaften modernisiren, d. h. namentlich ihr Steuersystem ausbauen, ihre Finanzverwaltung ehrlich und rationell gestalten. Aber das genügte noch nicht. Sie bedurften bei ihren Anleihen auch dann noch berufsmäßiger Creditvermittler, zwar keiner »Fugger« mehr, die ihren eigenen Credit den Fürsten zur Verfügung gestellt hatten, weil diese überhaupt noch creditlos gewesen waren, wohl aber noch immer Creditvermittler von größter Geschicklichkeit, welche es verstanden,

die örtliche und zeitliche Concentration des Capitalverkehrs an den Börsen zu fördern und für die Creditbedürfnisse der Staaten nutzbar zu machen. Die Rothschilds hatten sich schon bei den englischen Subsidien als Meister in der Behandlung der Börsen gezeigt; jetzt wendeten sie diese Meisterschaft auf die Unterbringung großer Staatsanleihen an. Ehe ich indess hierauf eingehen kann, muß ich zunächst die Entwicklung der Börsen bis zu diesem Zeitpunkte mit möglichster Kürze schildern.

VIII.

Die Börse ist das Centralorgan des modernen wirthschaftlichen Lebens, sowohl der einzelnen Volkswirthschaften wie auch der Weltwirthschaft, d. h. der mit einander verkehrenden Volkswirthschaften. Sie ist ein Erzeugniss der dem Tauschverkehre von jeher innewohnenden Tendenz zur Marktbildung, zur örtlichen und zeitlichen Verkehrsconcentration. Aber diese Entwicklungstendenz führte erst spät zur Entstehung von Börsen.

Die Börse ist nämlich nicht ein Markt in beliebigen, sondern nur in sogenannten »vertretbaren« Gütern, welche Eigenschaft die Güter erst mit hoher Entwicklung des Tauschverkehrs dadurch erlangen, dass sich große Massen qualitativ gleichartiger Bedürfnisse bilden, und dass es der Technik des Großbetriebes gelingt, massenhaft Güter herzustellen, die in ihrer Qualität so gleichartig sind, dass jeder Mengentheil von ihnen durch einen gleich großen anderen Mengentheil vertreten werden kann. Daher braucht beim Geschäftsabschlusse die Qualität der einzelnen Mengentheile dieser vertretbaren Güter nicht geprüft zu werden, und es können an den Börsen auch solche Gütermengen concurriren, die weit vom Marktorte entfernt sind, ebenso auch solche, die überhaupt noch nicht existiren. Hierdurch ermöglichen die Börsen eine weit stärkere örtliche und zeitliche Verkehrsconcentration, sind weit größere Märkte als die älteren Marktarten.

Wir haben es hier nur zu thun mit einigen Arten vertretbarer Güter, nämlich mit internationalen Zahlungsmitteln (ausländischen Geldsorten und Wechseln), sowie mit Leihcapitalien für öffentliche Zwecke, insbesondere mit Staatsschuldverschreibungen.

Das Geld ist das vertretbarste aller Güter, sowohl als Zahlungsmittel wie als Geldcapital. Weil nämlich das Geld alle anderen Güter zu vertreten hat, muss auch seine eigene Qualität so gleichartig wie möglich sein. Trotzdem ist dies erst spät im jetzigen Maße erreicht worden, in Folge der grenzenlosen Zersplitterung, der fiskalischen Ausbeutung und der mangelhaften Technik des Münzwesens früherer Zeiten.

Das Währungsgeld eines Landes kann natürlich, weil es selbst allgemeines Tauschmittel und Werthmaß ist, als solches im Inlande nicht Gegenstand eines Marktverkehrs werden. Wohl aber sind ausländische Geldsorten und Wechsel, welche im Vergleiche mit dem inländischen Gelde häufigen Werthschwankungen unterliegen, für den Marktverkehr geeignet und, so weit sie die Eigenschaft der Vertretbarkeit besitzen, auch für den Börsenverkehr. Da sie diese Eigenschaft von allen Gütern am frühesten erlangt haben, nahm bei ihnen — schon im Mittelalter — die Entwicklung des Börsenverkehrs ihren Anfang. Weil ferner der Wechsel im großen Umfange dem kaufmännischen Creditbedürfnisse dient, und weil dies früher bei den Wechseln in fremden Währungen regelmäßig der Fall war, entwickelte sich, im Anschlusse an den Börsenverkehr in solchen Wechseln, auch derjenige in Leihcapitalien für kaufmännische Zwecke. Doch blieb die Bedeutung dieses Verkehrs im Mittelalter beschränkt auf die Verkehrsconcentration innerhalb der einzelnen Handelsstädte, während für den Fernverkehr die Messe die eigentliche Marktart des Mittelalters war. Für die öffentlichen Creditbedürfnisse erlangte der Börsenverkehr, abgesehen von einzelnen italienischen Republiken, überhaupt erst im 16. Jahrhundert Bedeutung.

Die Qualität von Leihcapitalien hängt, außer von der Qualität des Geldes, in dem sie verbrieft sind, hauptsächlich von ihrer Sicherheit ab, sodann auch von der Höhe ihres Zinsfußes, welche aber

wiederum durch ihre Sicherheit mit bestimmt wird. Letztere ist das entscheidende Moment.

So lange nun die geldbedürftigen Fürsten noch lediglich mit einzelnen Geldverleihern zu thun hatten, in deren Händen ihre Obligationen verblieben, gab es nur zahlreiche Forderungen von ganz verschiedener Qualität. Letztere wurde hauptsächlich bestimmt durch die Güte der im Einzelfalle gewährten Realsicherheit. Ohne solche wurde einem Fürsten nur ausnahmsweise Credit bewilligt. Als dagegen im Laufe des 16. Jahrhunderts an den großen Weltbörsen Antwerpen und Lyon sich ein regelmäßiger Verkehr in Leihcapitalien für öffentliche Zwecke entwickelte, verlor die Specialsicherheit an Bedeutung, und das Schwergewicht fiel immer mehr auf die Beurtheilung der allgemeinen Creditwürdigkeit der verschiedenen Fürsten. Diese Beurtheilung wurde jetzt, auf Grund des sich an den Börsen concentrirenden Nachrichtenverkehrs, vorgenommen von der »Börsenmeinung«, welche die Einzelforderungen als gleichwerthig behandelte, sodass ihre Qualität im Einzelfalle nicht mehr geprüft zu werden brauchte.

Der Zinsfuß dieser Leihcapitalien wurde nun ein relativ gleichmäßiger; er wurde »Marktzinsfuß«, und es entstanden unter dem Einflusse der Börsenmeinung für solche Leihcapitalien Marktpreise, »Börsenkurse«, welche zuerst durch Handelsbriefe, später durch besondere »Kurszettel«, nach auswärts gemeldet wurden. An der Hand jener Handelsbriefe lässt sich genau verfolgen, wie zunächst durch die fürstlichen Finanzagenten eine günstige Stimmung — wir würden »Hausseströmung« sagen — für die Anleihen entfacht wurde, wie sich allmählich bis in weit entlegene Länder die Neigung zur Betheiligung an den hochverzinslichen Anleihen verbreitete, wie dann Zweifel an der Zahlungsfähigkeit der Fürsten auftauchten, wie sich nun eine »Baissesströmung« bildete, wie häufige Kursschwankungen entstanden u. s. w.

Die Creditvermittler vom Schlage der Fugger verloren hierdurch ihre beherrschende Stellung; ja, die Fugger wurden selbst in den

Strudel der Börse hinein gezogen und büßten hierdurch einen erheblichen Theil ihres Vermögens ein. Aber auch die Entwicklung der Weltbörsen Antwerpen und Lyon gerieth ins Stocken. Sie hatte sich zu rasch vollzogen. Schon in der zweiten Hälfte des 16. Jahrhunderts kam es zu schweren Rückschlägen, großen europäischen Finanzkrisen, deren Wirkung im Verein mit den politisch-religiösen Kämpfen jener Zeit die Bedeutung der beiden Börsen völlig vernichtete. Sie wurden ersetzt durch eine einzige Weltbörse, Amsterdam, die aber für den öffentlichen Credit erst spät weitere Fortschritte herbeiführte. Ehe ich mich diesen zuwende, muss ich zunächst noch auf eine außerordentlich wichtige Eigenthümlichkeit des modernen Börsenwesens eingehen, welche sich zuerst im Amsterdamer Actienhandel herausbildete, nämlich auf die Entwicklung der modernen Börsentechnik und auf die damit zusammenhängende Arbeitstheilung zwischen Handel und Speculation.

Die Marktbildung, die örtliche und zeitliche Concentration des Tauschverkehrs, war ursprünglich vorzugsweise ein Werk des Handels, der sowohl für Ueberwindung der örtlichen wie der zeitlichen Güterknappheit zu sorgen hatte. Diese beiden Thätigkeiten sind aber in ihrem Wesen grundverschieden. Deshalb musste sich zwischen ihnen früher oder später eine Arbeitstheilung herausbilden. Ich werde das hier für den Staatspapierhandel nachzuweisen suchen.

Der Tauschverkehr in Geldcapitalien dient auf der einen Seite dem Anlagebedürfniss der Capitalisten, auf der anderen dem Capitalbedürfnisse der Staaten, Actiengesellschaften u. s. w. Die Vermittlung zwischen beiden Bedürfnissen fiel zunächst dem Handel mit solchen Capitalien zu, den wir in Deutschland zum »Bankgeschäfte« rechnen, was freilich in England, dem classischen Lande dieser Geschäftsart, nicht geschieht. Trotzdem wollen wir den Handel mit Anlagecapitalien hier der Einfachheit halber »Bankgeschäft« nennen. Wie die »Fondsbörse« die örtliche und zeitliche, so ist das »Bankgeschäft« die persönliche, berufsmäßige Organisation des Tauschverkehrs in solchen Capitalien. Die Börse ist für das »Bankgeschäft« das

wichtigste Mittel, um die Capitalien zu sammeln und sie den Capitalbedürftigen am Orte und zur Zeit des Bedarfs zur Verfügung zu stellen.

Dieses Problem zerfällt offenbar in zwei Unteraufgaben: Erstens muss das gegenwärtige Capitalbedürfniss mit dem gegenwärtigen Anlagebedürfniss verknüpft werden, und zweitens das gegenwärtige Capitalbedürfniss mit dem künftigen Anlagebedürfnisse oder umgekehrt. Jede dieser Unteraufgaben bringt ihre besonderen Schwierigkeiten und Gefahren mit sich, welche der Händler mit Anlagecapitalien zunächst sämmtlich übernehmen musste. Aber es kam schließlich dahin, dass seine Kraft schon völlig in Anspruch genommen wurde durch die Kunst, viele kleine Capitalien örtlich zu sammeln und sie zur Befriedigung des Bedarfes zu verwenden, während er die Kunst, die künftigen Veränderungen des Zinsfußes oder, was dasselbe ist, der Börsenkurse richtig zu veranschlagen, anderen Leuten überlassen musste. Diese zweite Aufgabe fiel nunmehr den Speculanten zu.

Die Speculanten bezwecken nicht Capitalanlage, sondern Kursgewinn; mit anderen Worten: sie suchen zu ermitteln, wie künftig voraussichtlich das Verhältniss von Capitalbedürfniss und Anlagebedürfniss sein wird; sie suchen für die zeitliche Ausgleichung dieser Bedürfnisse zu sorgen. Hierdurch gelangt die unmittelbare Preisbildung in die Hände der Speculation, welche auf Grund der ihr zu Gebote stehenden Nachrichten die »Börsenmeinung« bildet, d. h. bestrebt ist, die den künftigen Preisgang bestimmenden Momente vorauszusehen und sie, wie der übliche Börsenausdruck lautet, schon im jetzigen Kursstande zu »escomptiren«, offenbar eine schwierige Aufgabe, thatsächlich die schwierigste, die im wirthschaftlichen Leben überhaupt vorkommt. Sie wird denn auch noch in sehr unvollständiger Weise gelöst, aber immerhin schon besser als vor der Arbeitstheilung zwischen Handel und Speculation.

Wenn die Speculation Kurssteigerung erwartet, so übernimmt sie einstweilen Massen von Börsenpapieren; hierdurch befriedigt sie ein gegenwärtiges Capitalbedürfniss in der Erwartung künftiger Anlage-

bedürfnisse. Erwartet sie dagegen Kursrückgang, so macht sie ihren Einfluss in umgekehrter Richtung geltend. Beides aber ist nur möglich dank der Entwicklung einer eigenen Börsentechnik, welche die Speculation in den Stand setzt, ihre ganze Thätigkeit auf die Preisbildung zu concentriren, ohne sich mit Qualitätsprüfung, Transport, Lieferung, Bezahlung und Aufbewahrung von Börsenpapieren befassen, ohne überhaupt unverhältnissmäßig große Capitalien aufwenden zu müssen. Dies ist gelungen durch die Entstehung des börsenmäßigen Termingeschäfts. Bei ihm sind Lieferungsqualität, Lieferungstermin und sonstige Lieferungsbedingungen sämmtlich ein für alle Mal durch Börsenüsance festgesetzt, sodass alle danach abgeschlossenen Geschäfte sich im Lieferungstermin durch einfache Compensation und Differenzzahlung erfüllen lassen. Damit hat die »Vertretbarkeit« der Börsenpapiere ihre höchste Entwicklung erlangt, die Börse kann den Verkehr in solchen Papieren, örtlich wie zeitlich, beliebig concentriren.

Diese Entwicklung begann, wie schon erwähnt, beim Amsterdamer Actienhandel schon im 17. Jahrhundert. Amsterdam war im 17. und 18. Jahrhundert die einzige Börse von großer internationaler Bedeutung, zunächst jedoch nur als Waaren- und Wechselbörse. Ihr Capitalverkehr kam im 17. Jahrhundert fast nur den Niederlanden selbst zu gute, vor Allem ihrem Seehandel. Zwei große Handelsgesellschaften, die Ost- und die Westindische Compagnie, wurden als monopolisirte Actiengesellschaften begründet, und ihre Actien bildeten an der Amsterdamer Börse bereits den Gegenstand eines hochentwickelten Termingeschäftes. Von Staatsobligationen wurden solche der Republik und der einzelnen niederländischen Provinzen in Amsterdam regelmäßig gehandelt; doch unterschied sich dieser Verkehr, wie es scheint, nicht wesentlich von demjenigen Antwerpens und Lyons im 16. Jahrhundert. Eine internationale Fondsbörse wurde Amsterdam jedenfalls erst im 18. Jahrhundert, vorzugsweise in dessen zweiter Hälfte. Noch 1747 enthielt der Amsterdamer Kurszettel neben 28 inländischen erst 16 ausländische

Papiere. Dann aber nahm ihre Zahl rasch zu, sodass sie sich 1783 auf etwa 80 inländische und etwa 100 ausländische Sorten belief, unter denen deutsche Länder, namentlich Oesterreich, dann auch Dänemark, Schweden, Russland, Spanien, Frankreich und einige amerikanische Colonien am stärksten vertreten waren. Die Gesammtsumme der bis zum Jahre 1770 in Amsterdam aufgenommenen fremdstaatlichen Anleihen wurde auf etwa 250 Millionen Gulden geschätzt und vermehrte sich später noch ganz erheblich.

In weitem Abstande folgte der Amsterdamer Börse an Bedeutung diejenige Londons. Sie hatte gleich allen anderen Börsen damaliger Zeit, außer Amsterdam, nur volkswirthschaftliche, noch nicht weltwirthschaftliche Bedeutung. Aber jene war bei London schon im 18. Jahrhundert recht ansehnlich: vor Allem das so nothwendige Wachsthum der englischen Staatsschuld konnte sich nur vollziehen, weil die Londoner Börse die für Anlage- und Speculationszwecke verfügbaren englischen Capitalien zeitlich wie örtlich concentrirte. Dagegen wirkte die Pariser Börse im 18. Jahrhundert noch überwiegend schädlich, weil die Zwecke, für welche dort Capitalien zusammenflossen, nicht dem Interesse der französischen Volkswirthschaft, sondern nur dem der Dynastie und dem übermäßigen Luxus ihres Hofes dienten.

In Deutschland waren von einem Börsenverkehre in Anlagecapitalien erst Anfänge vorhanden. Während Deutschland im 16. Jahrhundert, nächst Italien, das reichste Land der Welt gewesen war, sodass es ausländischen Fürsten große Massen von Capitalien hatte leihen können, war es nach dem Dreißigjährigen Kriege zu jämmerlicher Armuth herabgesunken und bedurfte einer Erholungszeit von mehreren Jahrhunderten.

Hamburg, der größte deutsche Handelsplatz, hatte zwar eine ansehnliche Waaren- und Wechselbörse, aber es war, wie Büsch noch am Ende des 18. Jahrhunderts sagte, nicht dahin gelangt, »den Ueberschuss seiner Erwerbsthätigkeit in großen Gelddarlehen außerhalb der Grenzen seines Gebietes anlegen zu können«. Die Nachbar-

höfe konnten dort wohl kleine Anleihen aufnehmen, aber selbst für diese mussten meist höhere Zinsen bezahlt werden als an anderen Orten. Ein regelmäßiger Fondsverkehr existirte in Hamburg überhaupt noch nicht.

Die Berliner Börse diente im 18. Jahrhundert noch so gut wie ausschließlich dem Wechselhandel, der aber auch erst in seinen Anfängen begriffen war. Die Wiener Börse wurde allerdings 1771 für den Handel in Börsenpapieren errichtet, und der dortige Kurszettel enthielt thatsächlich gleich anfangs 16 Sorten österreichischer Obligationen, deren Zahl bis 1805 auf 24 wuchs. Doch wurden davon nur wenige regelmäßig gehandelt, und ein eigentlicher Capitalmarkt ist Wien selbst viel später noch nicht geworden.

Der einzige deutsche Börsenplatz, der schon im 18. Jahrhundert wirkliche Bedeutung für den Capitalverkehr hatte, war Frankfurt am Main. Diese Stadt hat ja eine unvergleichliche Lage inmitten der fruchtbarsten Gegenden von ganz Europa. Sie ist der natürliche Centralmarkt für das gesegnete Rheingebiet, und für den Waaren- und Wechselhandel erstreckte sich die Bedeutung der Frankfurter Messen seit dem 16. Jahrhundert schon weit darüber hinaus. Aber auch ihr Capitalverkehr begann sich seitdem zu entwickeln. Von jeher hatte es in den Rheinlanden und in Süddeutschland viele Kirchen und Klöster, adelige und bürgerliche Rentner gegeben, die auf Einkommen aus Capitalzins angewiesen waren. Doch erlangte der Frankfurter Capitalverkehr erst gegen Ende des 16. Jahrhunderts, mit dem Niedergange Antwerpens, einige Bedeutung.

Damals wurden nicht nur ansehnliche Theile des Antwerpener Waaren- und Wechselverkehrs nach Frankfurt übertragen, sondern es ließen sich dort auch manche Antwerpener Flüchtlinge nieder, welche in ihrem neuen Wohnorte einen schwunghaften Handel mit eigenen und fremden Capitalien zu treiben begannen. Deutsche Fürsten und Städte nahmen bei ihnen vielfach Anleihen auf, die sich indess, so weit ersichtlich, nur in der Höhe von 1000—50000 Thalern bewegten, auch sämmtlich den Charakter kurzfristiger, schwebender

Anleihen hatten. Bemerkenswerth ist jedenfalls die Thatsache, dass der Frankfurter Börsenzinsfuß sich schon im Dreißigjährigen Kriege ganz parallel mit demjenigen Amsterdams bewegte, nämlich von etwa 6 auf etwa $4^1/_2$ % zurückging. Der ganze Frankfurter Wechsel- und Capitalverkehr war eng mit Amsterdam verbunden, was auch darin zum Ausdruck gelangte, dass manche Familien, die früher in Antwerpen ansässig gewesen waren, sowohl in Amsterdam wie in Frankfurt Geschäftshäuser begründeten.

Zu größerer Selbständigkeit und Bedeutung gelangte der Frankfurter Capitalverkehr jedenfalls erst gegen Ende des 18. Jahrhunderts, und zwar war es hauptsächlich das seit 1748 bestehende Bankhaus Gebrüder Bethmann, welches diese Entwicklung förderte. Etwa um das Jahr 1785 begann nämlich in Amsterdam die Fluth der internationalen Finanzgeschäfte zu stocken, wobei wiederholte schwere Creditkrisen und politische Gefahren zusammen wirkten. Mit der Eroberung Hollands durch die Franzosen im Jahre 1795 kam Amsterdams Entwicklung vollends zum Stillstand. Erst in dieser Zeit wurde Frankfurt eine eigentliche Fondsbörse. Besonders Oesterreich nahm damals fast alle Jahre durch Vermittlung der Gebrüder Bethmann Anleihen auf, von denen sich seit 1790 jede auf mehrere Millionen Gulden belief. Dänemark, Preußen und noch einige andere deutsche Staaten wie auch die Reichsstadt Frankfurt selbst, beschritten den gleichen Weg. Neben Bethmann's befassten sich namentlich die Bankhäuser Rüppel & Harnier, Metzler, Willemer u. A. mit solchen Geschäften. Zu ihnen gesellte sich nun seit dem Anfange des 19. Jahrhunderts Mayer Amschel Rothschild. Aber noch 1804 betrug die Zahl der im Frankfurter Kurszettel notirten Papiere erst 26, von denen die meisten offenbar nur selten gehandelt wurden.

Die Technik dieses Geschäfts war noch verhältnissmäßig einfach. Die Anleihen wurden von den Bankhäusern offenbar hauptsächlich in ihrem eigenen Kundenkreise abgesetzt, und wir haben ja schon gesehen, dass unter Umständen die ganze Anleihe von einem einzigen großen Capitalisten übernommen wurde. Jedenfalls ist es oft nicht

zur Veranstaltung einer öffentlichen Zeichnung gekommen. Aber die Thatsache, dass die Obligationen an der Frankfurter Börse verkauft werden konnten, war bereits von großer Bedeutung für ihre Unterbringung. Wie seit geraumer Zeit schon in Amsterdam, wurden Partialobligationen ausgegeben, die auf runde Beträge von verschiedener Höhe und auf den Inhaber lauteten. Dagegen war von einem Börsentermingeschäfte noch keine Rede. Ein Anleihe von 1½ Millionen Thaler war bereits ein außerordentlich großes Objekt. Auch waren es meist noch keine eigentlichen fundirten Anleihen; galt es doch schon für etwas Besonderes, wenn Rothschild ausbedang, dass die Anleihe 10—15 Jahre unkündbar sein und dann innerhalb 20—30 Jahren zurückgezahlt werden sollte. In der Regel musste noch irgend eine Specialsicherheit gegeben werden, wie denn Oesterreich z. B. vielfach Wiener Stadt-Banko-Obligationen hinterlegte, Preußen gewisse Einkünfte speciell verpfändete. Kurz, es waren eben noch halb privatwirthschaftliche Anleihen, im Gegensatze zu den eigentlichen Staatsanleihen, wie sie in England längst eingeführt waren. Nach ihrem Vorbilde entwickelte sich seit 1815 auch das festländische Anleihewesen.

Zunächst nahm die Größe der Anleihen ganz außerordentlich zu. Man lernte, welche Riesencapitalien durch Vermittlung der Börse zu beschaffen waren, und die Emissionshäuser, welche dies erkannt hatten, mochten sich jetzt überhaupt nur noch mit großen Anleihen befassen. Charakteristisch dafür ist das Verhalten Nathan Rothschild's bei den ersten Verhandlungen über die preußische Anleihe von 1818. Aber freilich ließ sich der Absatz großer Anleihen nur ermöglichen durch eine neue Technik.

Vor Allem musste das Publikum im weitesten Maße mit der Anleihe bekannt gemacht und für sie gewonnen werden, man bedurfte der Oeffentlichkeit. Diese war schon dringend erwünscht im Interesse der creditbedürftigen Staaten; denn sie beförderte wesentlich die Concurrenz unter den Creditvermittlern. Man vergleiche in dieser Hinsicht einmal die Sachlage bei der kleinen preußischen Rothschild-Anleihe von 1817, bei welcher Preußen ängstlich die Oeffentlichkeit ausschloss, mit den Verhandlungen über die preußisch-englische Anleihe von 1818, bei der durch vorzeitige Veröffentlichung des Prospectes die Concurrenz entfesselt wurde. Aber noch weit wichtiger war es für den Erfolg großer Anleihen, wenn die Emissionshäuser auf dem Wege der Oeffentlichkeit neben den anlagebedürftigen Capitalisten noch die Speculation für die Anleihen interessiren konnten. Das war um so nöthiger, je größer die Anleihen im Verhältniss zu der augenblicklich verfügbaren Capitalmenge und je unbekannter oder aus anderen Gründen creditloser die anleihenden Staaten waren. Als die Entwicklung der großen Anleihen erst begann, bedurften selbst Staaten mit guten Finanzen noch sehr der Hülfe durch die Speculation. Sie ist, mindestens auf dem Festlande, zuerst durch die Rothschilds für die Staatsanleihen in großem Umfange zur Mitwirkung herangezogen worden.

Die Rothschilds waren selbst große und erfolgreiche Börsenspeculanten. Sie verstanden sich weit besser als andere Geschäftsleute ihrer Zeit auf alle Feinheiten der Börsentechnik, die sie in Deutschland zuerst einführten, in den übrigen Ländern des Festlandes zum ersten Male als Berufstechnik des Emissionsgeschäfts auf Staatsanleihen anwendeten. Was Ouvrard ihnen in dieser Hinsicht vorwarf, wird in einzelnen Theilen unwahr oder doch übertrieben gewesen sein; aber im Ganzen muss er doch ihr Verfahren richtig begriffen haben. Denn in der Hauptsache stimmt seine Darstellung überein mit dem, was aus anderen Quellen, z. B. über die Emission der Rothschild-Loose, berichtet wird. Hauptzweck war immer, im Publicum für die neue Anleihe Stimmung zu machen. Zur Erreichung dieses Zweckes wurden nicht nur gute, sondern, wenn es nöthig war, auch bedenkliche Mittel angewendet. Trotzdem ist es den Rothschilds keineswegs immer gelungen, jenen Zweck zu erreichen. Wiederholt wurde ihre ganze Campagne noch im letzten Augenblicke durch unvorhergesehene Ereignisse durchkreuzt. Rother, der eminente Finanzpraktiker, wusste genau, warum er seinen Plan, die preußische Anleihe von 1818 ohne

Vermittler abzusetzen, nicht zur Ausführung brachte. Die Emission einer großen Anleihe ist eben immer ein schwieriges und riskantes Unternehmen, und in jener Zeit war das noch weit mehr der Fall als gegenwärtig.

Wenn die Rothschilds trotzdem meist glänzende Erfolge erzielten, so verdankten sie viel davon dem bedeutsamen Umstande, dass sie zuerst es waren, welche derartige Geschäfte gleichzeitig an den verschiedenen großen Börsenplätzen Europas in Angriff nahmen. In dem internationalen Charakter des Hauses Rothschild liegt ein wesentlicher Theil seiner Stärke.

London war die eigentliche Basis für die europäische Bedeutung des Hauses Rothschild. Schon seit geraumer Zeit war London der größte nationale Capitalmarkt Europas gewesen; jetzt wurde es, unter wesentlicher Mitwirkung der Rothschilds, der Weltmarkt des Capitalverkehrs, übernahm also in unvergleichlich größerem Maßstabe die Rolle, die im 18. Jahrhundert Amsterdam gespielt hatte. Noch bei den ersten ausländischen Anleihen, welche Nathan Rothschild in London einführte, war viel davon die Rede, wie ungern sich die Engländer bei fremden Anleihen betheiligten. Daran gewöhnten sie sich jetzt innerhalb weniger Jahre. Wir wissen, wie nöthig das damals für die Anleihen der Festlandsstaaten war. Aber daneben war es auch nöthig, die festländischen Capitalien in ihren eigenen Mittelpunkten zu sammeln, und endlich mussten noch die speculativen Strömungen der verschiedenen Börsenplätze nutzbar gemacht, für eine günstige Kursentwicklung Wechselwirkungen zwischen ihnen hervorgerufen werden. Erst hierdurch konnten alle verfügbaren Kräfte auf einmal für den einen großen Zweck angespannt werden. Das aber war nöthig, wenn der Zweck erreicht werden sollte. Wurde der günstige Augenblick verpasst, so kekrte er, bei den häufig wechselnden Strömungen im Capitalmarkte, so leicht nicht wieder. Dies alles müssen wir uns vergegenwärtigen, wenn wir das Verfahren der Rothschilds gerecht beurtheilen wollen.

Ehe wir uns schließlich den persönlichen Eigenschaften und

Kräften zuwenden, welche den Rothschilds für ihre großen Unternehmungen zur Verfügung standen, müssen wir zunächst dasjenige ins Auge fassen, was ihnen davon ihre Vorfahren überliefert hatten.

IX.

In denjenigen Lebenskreisen, welche der berufsmäßigen, örtlichen und zeitlichen Organisation des Capitalverkehrs dienen, also im Bankgeschäft und an der Börse, nehmen die Juden gegenwärtig unzweifelhaft mehr Raum ein, als ihrer Volkszahl entspricht. Dies ist indess bekanntlich nicht überall in gleichem Maße der Fall. Die Bedeutung der Juden für jene Lebenskreise ist in Russland vermuthlich größer als im übrigen Europa, in Deutschland jedenfalls größer als in Westeuropa, auf dem Festlande Europas unbedingt größer als in England oder gar als in den Vereinigten Staaten von Amerika. Auch in Deutschland ist sie keineswegs immer gleich groß gewesen.

Die Ursachen dieser Verschiedenheiten und Veränderungen sind die nämlichen, welche auch sonst das Leben der Völker bestimmen: ihre eigene Veranlagung und die äußeren Verhältnisse, unter denen sie sich entwickeln. Jedes Volk hat seinen besonderen Charakter, der seine Eigenart nie verleugnen kann; aber innerhalb dieser — mehr oder weniger weit gezogenen — Grenzen sind die äußeren Verhältnisse der ausschlaggebende Factor. Sie entscheiden über die Richtung, in welcher diejenigen Individuen sich bethätigen können, deren Begabung den Durchschnitt übersteigt, und diese führenden Elemente entscheiden dann ihrerseits über die ganze Richtung der Volksthätigkeit.

Die Juden waren seit Alters ein unruhiges, streit- und wanderlustiges Volk. Ihre Begabung für geistige Arbeit war wohl von jeher größer als diejenige für Handarbeit. Jedenfalls haben sie sich letzterer seit ihrer Vertreibung aus Palästina entwöhnt und haben sich ihr seitdem stets nur nothgedrungen unterzogen. Hierin unterscheiden sie sich von anderen Völkern freilich nur dem Grade nach: jedes Volk strebt mehr oder weniger nach Entwicklung seiner höheren Anlagen,

und je weiter es darin fortschreitet, um so mehr wendet es sich ab von der Handarbeit. Aber zunächst ist diese ja hoher Veredelung fähig, und wenn ein Volk sich frühzeitig der Handarbeit entwöhnt, so büßt es damit auch die Möglichkeit ein, an ihrer Veredelung hervorragenden Antheil zu nehmen. Das große Geschick der Germanen für bildende Kunst und höhere Technik haben die Juden entweder nie besessen oder frühzeitig wieder verloren. Auch ihre körperliche Gesundheit und Kraft ist durch diese Entwicklung geschädigt worden.

Lieblingsfeld ihrer Talente war seit den ältesten Zeiten das Nachdenken über Gott und Welt, Religion und Wissenschaft; ihr Haupterwerb aber war, mindestens seitdem sie unter anderen Völkern lebten, der Handel und ist jetzt in steigendem Maße die Speculation geworden. Letztere ist ihrer ganzen Natur nach eine rein geistige Thätigkeit, und auch der eigentliche Handel, d. h. der Großhandel hat, seit seiner Trennung vom Verkehrswesen, fast alle nicht geistigen Bestandtheile verloren. Handel und Speculation bestehen jetzt fast nur noch aus Verfügungen über die örtliche und zeitliche Vertheilung der Güter.

Während aber diese geistigen Arbeiten bei uns meist als solche noch gar nicht recht anerkannt werden, steht zugleich die überwiegende Mehrzahl der Menschen noch unter dem Banne der Anschauung, dass wirkliche Arbeit nur solche sei, bei der auch die Hand thätig ist. In Deutschland namentlich sind beide Irrthümer noch weit verbreitet. Unter ihrem Einflusse ist es begreiflicherweise nicht möglich, die Thätigkeit der Juden gerecht zu berurtheilen. Vor Allem muss man wissen, wie der jetzige Zustand sich herausgebildet hat. Dies aber ist, trotz aller darüber vergossenen Tinte, bisher erst zum kleinsten Theile bekannt[1].

[1] Vergl. hier für das Alterthum namentlich Wellhausen, Israelitische und jüdische Geschichte. Zweite Ausgabe. 1895; Herzfeld, Handelsgeschichte der Juden des Alterthums. 1879; für das Mittelalter: Ehrenberg, Das Zeitalter der Fugger. Bd. I, S. 42ff., 64ff. Jacobs, The Jews of Angevin England. 1893 u. A.

In ihren Ursitzen Jahrhunderte lang ein Volk von Kriegern, Priestern und Nomaden, dann auch von Ackerbauern, begannen die Juden erst etwa seit König Salomon in größerem Maße sich städtische Cultur anzueignen. Jetzt erst begann auch ihr Handel, der früher in den Händen von Phöniziern und anderen Kanaanitern gewesen war, weitere Kreise zu ziehen. Als sie sich später — und zwar schon vor der endgültigen Vernichtung ihres Gemeinwesens — über den ganzen bekannten Erdkreis ausbreiteten, wurde der Handel, in älteren Zeiten die naturgemäße Thätigkeit der Fremden, jedenfalls ihre wichtigste Erwerbsquelle. Daneben betrieben sie aber lange Zeit hindurch noch andere Berufsarten, darunter auch Handwerke, soweit sie solcher Beschäftigung bedurften und ihnen dieselbe gestattet war.

Dieser Zustand endigte für die Juden des Abendlandes erst im Zeitalter der Kreuzzüge, als die Völker Mittel- und Westeuropa's, die seit dem Verfalle des Römerreichs vorzugsweise agrarisch thätig gewesen waren, zur Bildung eines eigenen Bürgerstandes gelangten, in dessen Zunft- und Gildewesen für die Juden kein Raum vorhanden war. Romanen wie Germanen begannen jetzt Activhandel zu treiben, wodurch die Juden ihre bisherige wirthschaftliche Hauptbedeutung verloren. Gleichzeitig wurde gegen sie der religiöse Fanatismus der Kreuzzüge entfesselt. Jetzt erst wendeten sie sich allgemein den Geldgeschäften zu.

Gelegentlich werden sie freilich schon früher Geldgeschäfte gemacht haben; denn regelmäßig waren fremde Kaufleute die ersten Geldleiher, weil sie am frühesten flüssige Geldcapitalien besaßen, und weil sie durch leihweise Hergabe solcher Capitalien sich Rechte erkaufen konnten, die sie als Fremde zunächst sonst nirgends besaßen. Die Juden vollends waren überall Fremde; sie besaßen nirgends andere Rechte als solche, welche sie sich durch ihre Leistungen erkauft hatten. Als nun ihre bisherige Unentbehrlichkeit verschwand, blieb die Creditvermittlung ihr einziges Mittel, um sich vor dem Untergange zu retten, womit indess durchaus zu vereinigen ist, dass sie für diese Geschäftsart vermuthlich eine besondere Begabung mitbrachten.

Er war ein zweischneidiges Rettungsmittel. Denn der Credit, den die Juden gewährten, war noch zum großen Theile Consumtivcredit, und bei dieser Art des Credits sind die Gläubiger zu allen Zeiten verhasst gewesen, weil er regelmäßig in Wucher ausartet. Auf der einen Seite ist dabei stets eine Nothlage vorhanden, auf der anderen ein sehr großes Risiko. Hieraus geht ein abnorm hoher Zinsfuß hervor, der im Mittelalter, wegen der herrschenden Capitalknappheit und der mangelhaften Organisation des Capitalverkehrs, noch weit höher war, als dies gegenwärtig unter solchen Verhältnissen der Fall ist.

Auch der Credit, dessen die Fürsten in steigendem Maße bedurften, war anfangs zum größten Theile Consumtivcredit. Beim öffentlichen Credite gehen ja die Kategorien Productiv- und Consumtivcredit überhaupt in einander über, weil die Zwecke, denen er dient, regelmäßig nur mittelbar productiv wirken. Deshalb waren die Juden im Mittelalter auch den Fürsten ebenso verhasst als unentbehrlich. Wenn irgend möglich, wählten diese statt der theuren Darlehen einen kürzeren und billigeren Weg, um die Geldcapitalien der Juden nutzbar zu machen, den der Confiscation ihres Vermögens. Die übrigen Schuldner konnten zu diesem Mittel nicht so häufig greifen; wenn es aber geschah, so nahm die Sache gleich einen großartigen Charakter an: man schlachtete die Juden in Masse ab, plünderte ihre Häuser rein aus und brannte sie dann nieder. Doch durch solche Verfolgungen wurden die Juden nur noch mehr gezwungen, sich den Schutz der Landesherren aufs Neue zu erkaufen.

Aber auch die neue Erwerbsquelle wurde ihnen im späteren Mittelalter wieder dadurch abgegraben, dass zunächst in Italien und im südöstlichen Frankreich — anfangs namentlich in Cahors — christliche Kaufleute sich zu berufsmäßigen Creditvermittlern ausbildeten, dass dann die »Lombarden« und »Caorsinen« — typische Bezeichnungen für alle südeuropäischen, namentlich italienischen Geldleiher — seit dem Anfange des 13. Jahrhunderts auch im übrigen Europa die Juden aus den oberen Schichten der Geldgeschäfte zu verdrängen begannen. Dieser Process vollzog sich in England, Frankreich und den Niederlanden wesentlich rascher als in Deutschland und Spanien, aber am Ende des Mittelalters war er in allen Hauptländern Europa's vollendet. Nur waren freilich damals jene Südeuropäer schon nicht mehr die einzigen Concurrenten der Juden, sondern es hatten sich schon auch in anderen Ländern die Anfänge eines nationalen Berufsstandes von Creditvermittlern gebildet.

Im 16. Jahrhundert waren also die Juden in allen Hauptländern Europas bereits zu Pfandleihern und Geldmaklern von untergeordneter localer Bedeutung herabgesunken. Die großen internationalen Finanzgeschäfte wurden in der ersten Hälfte des Jahrhunderts hauptsächlich von oberdeutschen Handelshäusern unter Führung der Fugger beherrscht, während später die Genuesen die erste Rolle spielten, in der ganzen Zeit aber daneben noch Florentiner und andere Toscaner, vielfach auch Antwerpener Geschäftsleute sich nicht unerheblich bei diesen Geschäften betheiligten.

Im 17. und 18. Jahrhundert vollzogen sich umfassende Veränderungen: In England, wo die Juden im 13. Jahrhundert durch die italienischen Geldleiher verdrängt worden waren, widerfuhr Letzteren unter der Königin Elisabeth das Gleiche, und es entstand jetzt allmählich ein bedeutendes nationales Bankgeschäft. Ebenso in den Niederlanden, wo die Religionswirren und die Vernichtung Antwerpens einen bedeutsamen Abschnitt bildeten. Zwar waren auch in Amsterdam noch viele Fremde thätig, aber diese verloren den exterritorialen Charakter der früheren Zeiten und vermischten sich mehr und mehr mit dem großen einheimischen Handelsstande. In Frankreich wird das Ende der italienischen Geldgeschäfte bezeichnet durch die Unruhen der Fronde und durch den Staatsbankerott des Jahres 1648. Unter Colbert wurde die Nationalisirung der französischen Finanzwelt vollendet. Spanien dagegen wurde noch mindestens im ganzen 17. Jahrhundert finanziell von den Genuesen beherrscht, die überhaupt unter allen Geldmächten des 16. Jahrhunderts ihre internationale Bedeutung am längsten erhielten; den letzten Rest davon verloren sie erst am Ende des 18. Jahrhunderts.

In diesem ganzen Zeitraume spielten die Juden bei den großen internationalen Finanzgeschäften keine erhebliche Rolle, selbst in Amsterdam nicht, wo sie weit mehr Freiheit hatten als im übrigen Europa. Während des 18. Jahrhunderts waren, wie wir wissen, die Holländer die wichtigsten Vermittler solcher Geschäfte, aber unter allen den vielen Häusern, welche ein vor mir liegender Amsterdamer Kurszettel aus dem Jahre 1783 als Unternehmer ausländischer Anleihen aufführt, ist kein einziger Name eines Juden zu finden.

Die Amsterdamer Juden waren bekanntlich theils portugiesische, theils aus Deutschland eingewanderte Juden. Jene hatten in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts von ihrem früheren Reichthume schon viel eingebüßt, während die hochdeutschen Juden damals umgekehrt durch ihre große Rührigkeit sich emporarbeiteten; doch war deren Bedeutung im Wesentlichen noch auf Amsterdam selbst beschränkt; die meisten von ihnen waren locale Geldwechsler, Makler, Trödler, Pfandleiher und dergleichen; kein einziger von ihnen hatte einen Namen von internationalem Rufe. Die vielen in Amsterdam wohnenden portugiesischen Juden hatten früher bedeutenden Waarenhandel mit Spanien, Portugal und den Colonien getrieben. Diesen hatten sie aber bereits größtentheils verloren. Als Haupterwerb war ihnen geblieben der Handel mit Edelsteinen und das Schleifen derselben, sodann namentlich die Actienspeculation an der Amsterdamer Börse. Sie rühmten sich sogar, diese Geschäftsart erfunden zu haben; das ist jedoch unrichtig. Allerdings waren sie bereits im 17. Jahrhundert stark bei ihr betheiligt, und der Rückgang ihrer früheren Wohlhabenheit wurde hauptsächlich ihren Verlusten an Actienspeculationen zugeschrieben. Aber auch dies hatte nur Bedeutung für den inneren niederländischen Verkehr.

Während also im 17. und 18. Jahrhundert in allen Hauptländern Europa's die wirthschaftliche Bedeutung der Juden entweder immer mehr zurückging oder doch stagnirte, erlangten sie in Deutschland umgekehrt gerade im 17. Jahrhundert, dem Jahrhundert des Dreißigjährigen Krieges, wieder erhöhte Bedeutung.

Ich kann dies hier nur für die zwei größten deutschen Handelsstädte nachweisen.

In Hamburg waren, wie in den meisten anderen Hansestädten, während des späteren Mittelalters gar keine oder doch nur vereinzelte Juden ansässig gewesen. Dies brachten die hansischen Handelsgrundsätze mit sich, die dem Handel der Fremden überhaupt durchaus abgeneigt waren. Im Anfange des 17. Jahrhunderts aber, als Hamburg sich nach längerem Schwanken mit vollem Bewusstsein von jenen Grundsätzen lossagte und einer Reihe von Colonien Fremder (Engländer, Niederländer u. s. w.) ansehnliche Privilegien ertheilte, nahm es auch eine größere Zahl von Juden bei sich auf, zuerst portugiesische, die aus den Niederlanden geflüchtet waren, bald auch deutsche Juden. Namentlich jene Ersteren brachten der Stadt gleich anfangs bedeutenden Nutzen; sie trugen wesentlich bei zum Aufschwunge des Handels mit Spanien und Portugal, sie bürgerten in Hamburg das Wechsel- und Bankgeschäft ein, und sie gehörten zu den Hauptgründern der Hamburger Bank, dieser unverwüstlichen Grundlage des Hamburger Geldwesens. Am bekanntesten waren im 17. Jahrhundert die beiden Texeiras, Vater und Sohn, als Bankiers und Rathgeber der Königin Christine von Schweden. Im Jahre 1697 sollten unter dem Einflusse der Geistlichkeit die Freiheiten der Juden beschränkt werden, weshalb sie nach Altona übersiedeln wollten. Da richtete die Hamburger Kaufmannschaft an den Rath das dringende Ersuchen, ihnen entgegen zu kommen, um schwere Schädigung des Hamburger Handels zu verhindern. Hundert Jahre später waren die Juden bei zahlreichen Hamburger Geschäftszweigen betheiligt; aber ihre Thätigkeit machte nur noch einen bescheidenen Theil des Hamburger Gesammthandels aus. Selbst bei den verhältnissmäßig unbedeutenden Anleihen, welche einige fremde Staaten damals in Hamburg aufnahmen, werden mehr christliche als jüdische Namen genannt, und auch hier waren die Portugiesen längst von den deutschen Juden in den Hintergrund gedrängt worden.

Wesentlich anders war die Entwicklung in Frankfurt am Main.

Hier hatte seit Alters eine Judengemeinde bestanden, deren Mitglieder sich, soweit die Quellen zurückreichen, hauptsächlich als Geldwechsler, Pfandleiher, Makler und Trödler, dann auch als Edelstein-, Tuch- und Viehhändler ernährt hatten. Ihre Behandlung war namentlich seit dem 15. Jahrhundert eine sehr erniedrigende, wobei, wie überall, religiöse und wirthschaftliche Momente zusammen wirkten. Die Aufnahme flüchtiger portugiesischer Juden wurde vom Rathe verweigert, weshalb sie sich nach Hanau wandten. Der von Vincenz Fettmilch geleitete Aufstand (1612—1616) bezweckte u. A. namentlich Vertreibung der Juden; thatsächlich kam es zur Plünderung der Judengasse durch Handwerksgesellen und Lehrlinge, und die Juden mussten vorübergehend die Stadt verlassen. Zwar durften sie bald wieder zurückkehren, aber ihre Behandlung blieb auch dann eine äußerst schimpfliche. »Man warf sie mit Steinen, Koth und Schneeballen, rupfte sie am Bart, stieß sie und dergleichen mehr. Auch pflegten die meisten Christen einen Juden nicht anders als mit Du anzureden. Diese Misshandlungen dauerten bis zum Beginn des 19. Jahrhunderts. Namentlich nahm zuletzt jeder christliche Gassenjunge das Recht in Anspruch, einen ihm begegnenden Juden durch den Zuruf ‚Judd', mach' Mores'! zum Abnehmen des Hutes zu zwingen.« (Kriegk, Geschichte von Frankfurt am Main, S. 465.) Noch der 1855 verstorbene Chef des Frankfurter Hauses Rothschild hatte sich in seiner Jugend mehr als einmal eine solche Misshandlung gefallen lassen müssen.

Trotz alledem nahm die wirthschaftliche Bedeutung der Frankfurter Juden im 17. und 18. Jahrhundert wesentlich zu. Im Jahre 1685 äußerte sich darüber ein Ausschuss des Rathes folgendermaßen: »Der größte Schaden der Frankfurter Handlung kommt durch das aus seinen Schranken und »Stätigkeit« — so hieß ihr Sonderrecht — schreitende Judenvolk, mit dem es leider so weit gekommen, dass alle Bürger und Christen darüber lamentiren, jämmerlich seufzen und wehklagen.« Als besondere Beschwerdepunkte werden namentlich folgende aufgeführt: sie griffen in jede Art von Handlung ein, so in

die Leinen- und Seidenkrämerei, in den Materialwaaren- und Buchhandel; die Juweliere, Gold- und Silberarbeiter müssten all' ihr altes Bruchgold und Silber von den Juden kaufen, »welche es durch ihre unzählbare Spione der Christen immer vor der Nase wegfischen«; der Commissionshandel, so hieß es, sei den Juden ausdrücklich verboten; trotzdem übten sie ihn massenhaft aus. Wenn dem nicht gesteuert werde, müsse ein Bürger nach dem anderen »wie ein Licht ausgehen und verlöschen«. Insbesondere aber hätten sie sich der Wechselhandlung bemächtigt, und fast alle Juden unterfingen sich der Maklerthätigkeit, mit deren Hülfe den Fremden ihr gutes Geld abgenommen und dagegen schlechtes aufgehängt werde u. s. w.

Im Jahre 1762 richtete die Kaufmannschaft an den Rath eine Beschwerde, deren charakteristischer Inhalt hier noch zum Schluss wiedergegeben werden soll; sie wendete sich gegen den »Unfug und die Missbräuche der Juden auf der Börse«. In den Börsen großer Handelsstädte, so heißt es darin, zumal der Seestädte, seien zwar »wegen Enge des Raumes und großer Anzahl der Menschen alle Nationen unter einander gleichsam zusammengepackt«; immerhin hätten sogar an der Amsterdamer Börse die Juden ihren besonderen Platz. In Frankfurt hätten die christlichen Kaufleute ihre Börsenversammlungen früher auf dem Römerberge vor dem Hause zum »Löwenstein« gehalten. Da nun diese Seite des Römerberges von den Juden überhaupt nicht betreten werden durfte, so mussten sie ihren Stand auf der anderen Seite haben, und wie die Kaufmannschaft meinte, hätte dies weder ihrem Credite geschadet noch sie sonst behindert. Später hätten die christlichen Kaufleute einen Raum im Hause zum »Braunfels« als Börse gemiethet, die Juden aber wiederum ausgeschlossen, sodass sie gegenüber der Börse auf der Straße sich hätten aufhalten müssen. Seit einiger Zeit aber hätten sie sich an der Börse selbst Eingang verschafft. Die Kaufmannschaft hielt sich nun für vollkommen berechtigt, die Juden auszuschließen, und ersuchte den Rath, sie hierbei zu schützen, die jüdischen Anmaßungen aber abzustellen. Sie könnten ja, so wurde ihnen gesagt, an ihrem früheren

Platze sehr wohl ungehindert mit Jedermann handeln, »ohne doch die Geschäfte der christlichen Kaufleute auszuspähen«. Thatsächlich scheint der Rath diesem Gesuche Folge gegeben zu haben. Erst im Jahre 1811, unter dem Fürstprimas Dalberg, wurde den Frankfurter Juden gegen Bezahlung von 440000 Gulden die bürgerliche Gleichberechtigung verliehen, in demselben Jahre auch den Juden Hamburgs und denen der meisten anderen deutschen Staaten.

Aus einem Vergleiche der Hamburger und der Frankfurter Verhältnisse ergibt sich, dass die verhältnissmäßig gut behandelten Hamburger Juden zwar an wirthschaftlicher Bedeutung zunahmen, aber keineswegs außer Verhältniss zu dem Anwachsen des Hamburger Gesammthandels. Dagegen überflügelten die sehr schlecht behandelten Frankfurter Juden ihre christlichen Berufsgenossen immer mehr, namentlich im Geld- und Capitalverkehre. Besonders characteristisch ist dafür die Art, wie die Rothschilds die christlichen Firmen Gebrüder Bethmann, Rüppell & Harnier u. A. verdrängten, ebenso wie später im europäischen Wettkampfe die großen Geschäftshäuser Baring, Hope, Ouvrard, Parish u. s. w.

Wenn die Juden im Bank- und Börsenwesen des 19. Jahrhunderts so große Bedeutung erlangten, so ist das durch zwei offenkundige Thatsachen veranlasst worden; erstens nämlich dadurch, dass jene Theile des wirthschaftlichen Lebens sich besonders stark und besonders rasch entwickelten, und sodann dadurch, dass die Juden für die Thätigkeit auf diesen Gebieten sich als besonders veranlagt erwiesen. Die ganz verschiedene wirthschaftliche Bedeutung der Juden in den einzelnen Ländern rührt lediglich her von der verschiedenen Begabung der Völker, unter denen die Juden lebten, für jene Thätigkeiten, auf welche die Juden sich angewiesen sahen, wenn sie ihre schimpfliche Lage verbessern wollten. Um sich zu vergegenwärtigen, was dies für sie bedeutete, braucht man nur daran zu denken, wie die Söhne Mayer Amschel Rothschild's in ihrer Jugend noch vor Frankfurter Gassenbuben »Mores machen« mussten, während einige Jahrzehnte später Nathan Rothschild, nach dem Ausspruche Wilhelm von Humboldt's, »durchaus die Unabhängigkeit hatte, welche der Reichthum und längeres Leben in England hervorbrachte«. Sein Ehrgeiz war jedenfalls von anderer Art, wie derjenige seiner Brüder; denn zum Unterschied von diesen legte er auf Titel, Rang und Orden kein Gewicht. Wenige Jahre später saßen die Rothschilds zu Tische mit den leitenden Staatsmännern Europa's, die sie als ‚Freunde' nicht nur anredeten, sondern auch als solche gegenüber Dritten in vertraulichen Aeußerungen, Tagebuchnotizen u. s. w. bezeichneten. Der unvermeidlich sehr mächtige Antrieb, sich auf solche Weise zu bethätigen, konnte lediglich dadurch geringer werden, dass den Juden (und zwar nicht nur rechtlich, sondern auch thatsächlich) gestattet wurde, ihre Fähigkeiten auf anderen Gebieten anzuwenden. Soweit das geschehen ist, sind die Wirkungen nicht ausgeblieben.

X.

Friedrich Gentz, der die Rothschilds vielleicht besser kannte als irgend ein Anderer, bezeichnete sie schon im Jahre 1818 als »eine eigene species plantarum, die ihre eigenen charakteristischen Merkmale hat«. Das ist durchaus richtig, und diese Richtigkeit wird keineswegs dadurch beeinträchtigt, dass es von allen bedeutenden Erscheinungen des wirthschaftlichen Lebens gilt. Deren characteristische Eigenschaften zu ermitteln ist wohl die nächste Aufgabe der Wirthschaftslehre, während unsere Nationalökonomen sich noch meist damit abmühen, die typischen Eigenschaften der wirthschaftlichen Thatsachen und der wirthschaftenden Menschen festzustellen, was doch mit Erfolg erst dann geschen kann, wenn wir ihre characteristischen Eigenthümlichkeiten kennen.

Die characteristischen Eigenthümlichkeiten der Rothschilds lernen wir kennen aus ihren Handlungen, sowie aus Aeußerungen sachkundiger Zeitgenossen. Da unsere unmittelbare Kenntniss von jenen unzureichend ist, sind wir in erheblichem Maße auf diese angewiesen, müssen aber dabei natürlich mit vorsichtiger Kritik verfahren. Die Aeußerungen unabhängiger Staatsbeamter, wie Rother, Humboldt,

Herries, haben unvergleichlich größeren Werth, als diejenigen eines Gentz, der von den Rothschilds bezahlt wurde. Bei Gentz ist ein vertraulicher Brief an Adam Müller viel wichtiger, als eine für die Oeffentlichkeit bestimmte Abhandlung. Die Aeußerungen von Concurrenten sind mit besonderer Vorsicht aufzunehmen, es sei denn, dass sie günstig lauten, wie der überdies vertrauliche Brief Moritz Bethmann's aus dem Jahre 1821. Auch der Abschiedsbrief eines bei Seite gedrängten, maßlos verbitterten Selbstmörders kann nicht ohne Weiteres als vollgültiges Beweismaterial gelten. Wenn dagegen Nathan Rothschild selbst sich am Ende seines Lebens mit einem guten Freunde »after dinner« über die Ursachen seiner Erfolge unterhielt, so haben wir allen Anlass, jedes Wort davon recht genau zu erwägen.

Eine Eigenthümlichkeit der Brüder Rothschild war es vor Allem, welche von den verschiedensten Seiten als besonders wichtig für ihre Erfolge bezeichnet wurde: ihre Einigkeit. In ihrem Wappenentwurfe von 1817 legten sie selbst darauf das Hauptgewicht. Das Gleiche hat Gentz in seiner »Biographie« gethan und ganz besonders auch Moritz Bethmann in seinem Briefe von 1821. Wir wissen, dass die Rothschilds ihre Unternehmungen an den verschiedenen Börsen Europa's gleichzeitig durchzuführen suchten. Diesem Zwecke diente die Begründung dauernder Firmen an den einzelnen Plätzen, die aber nur bei engstem Zusammenhalten der Brüder mit der durchaus erforderlichen Einheitlichkeit operiren konnten. Das ist wohl bei keinem anderen Geschäftshause von solcher Bedeutung je im gleichen Maße erreicht worden.

»Seit dem Tode des Vaters, so berichtet Gentz, jedenfalls nach Angaben Salomon Rothschild's, ward jeder Antrag, von welcher Seite er auch ausgehen mochte, der Gegenstand gemeinsamer Berathungen. Jede nur einigermaßen bedeutende Operation ward nach einem verabredeten Plane und mit vereinten Anstrengungen geführt, und Alle hatten gleichen Antheil an den Resultaten.«

Die Aufrechterhaltung unbedingter Einigkeit war für die Rothschilds ein leitender Geschäftsgrundsatz. Hatten sie deren noch andere, wie Gentz in seiner »Biographie« mit Emphase betonte, oder handelten sie im Uebrigen nur instinctiv, von Fall zu Fall, als bedeutende Empiriker vom reinsten Wasser, wie derselbe Gentz früher an Adam Müller geschrieben hatte? Nathan Rothschild sagte später: »Mein Erfolg beruhte auf einem einzigen Grundsatze. Ich sagte mir: was ein Anderer kann, das kann ich auch. — — Ich war ein Kaufmann aus dem Stegreif. Ich nahm Alles mit und schloss immer meinen Handel auf der Stelle ab.« Das schmeckt freilich nicht nach Grundsätzen. Aber der Gewährsmann, dem wir hier folgen, Sir Thomas Fowell Buxton, selbst ein bedeutender Geschäftsmann, betrachtete gerade jenes rasche Handeln als einen Grundsatz. Und sein Bericht lautet folgendermaßen weiter:

Ein anderer Grundsatz, den er (Nathan Rothschild) auch streng beobachtete, war: sich nie mit einem unglücklichen Orte oder mit einem unglücklichen Manne einzulassen. »Ich habe, so äußerte er sich wörtlich, sehr kluge, sehr geschickte Leute gesehen, die fast barfuß gingen. Nie mache ich Geschäfte mit solchen. Ihr Rath klingt sehr gut, aber das Schicksal ist gegen sie. Sie können selbst nicht vorwärts, sie können sich selbst nicht helfen, — wie wollen sie da mir helfen?«

Wenn Frankfurter Mittheilungen[1] richtig sind, war das ein Rothschild'scher Familien- und Geschäftsgrundsatz. War es aber wirklich ein Grundsatz und nicht vielmehr nur der naiv-abergläubische Ausdruck des instinctiven Bedürfnisses, zwischen der Theorie der Anderen und der eigenen Praxis zu unterscheiden? Wie hatte doch Gentz an Adam Müller geschrieben?

»Die tiefsinnigsten Raisonnements von Baring flößen mir, seitdem ich das alles in der Nähe gesehen habe, weniger Vertrauen ein als ein gesunder Blick eines der klügeren Rothschilds, und wenn Baring und Hope je fehlen — beinahe hätte ich gesagt, fallen, welches der Himmel verhüte —, so weiß ich im Voraus, dass es geschehen wird, weil sie sich weiser dünkten als Rothschild und seinen Rath nicht befolgten.«

Aber die Rothschilds waren keineswegs »Spieler«. Vielmehr waren sie, um weiter mit Gentz zu reden:

[1] Rüppell im 7. Hefte des »Archivs für Frankfurts Geschichte und Kunst«.

»mit einem bewunderungswürdigen Instincte begabt, der sie immer (das ist zu viel gesagt. R. E.) das Rechte und zwischen zwei Rechten immer das Beste wählen hieß. Ihr ungeheurer Reichthum ist durchaus das Werk dieses Instinctes, welchen die Menge Glück zu nennen pflegt.«

Das ist eine Schilderung des geschäftlichen Genie's, der angeborenen höchsten Begabung für große Unternehmungen. Indess ist es keineswegs unmöglich, die einzelnen Eigenschaften und Fähigkeiten, aus denen diese Begabung sich zusammensetzte, wenigstens theilweise ausfindig zu machen.

Vor allem wäre es durchaus verkehrt, anzunehmen, dass die Rothschilds, etwa im Vertrauen auf ihre Begabung, es verschmäht hätten, ihre Unternehmungen auf möglichst genaue Ermittlung aller für deren Erfolg in Betracht kommenden Thatsachen zu begründen. Vielmehr haben sie stets den größten Werth gelegt auf Informationen aus bester Ouelle. Um sie zu erlangen, unterhielten sie — nicht immer mit lauteren Mitteln — Verbindungen an allen Haupthöfen Europa's, einen eigenen, vorzüglich organisirten Courirdienst u. s. w. Hierher gehört auch ihre genaue Kenntniss der Menschen, mit denen sie zu rechnen hatten, ihrer guten wie ihrer schlimmen Seiten, und nicht an letzter Stelle ihrer Zahlungsfähigkeit. Von Nathan Rothschild rühmte ein Sachkenner gleich nach seinem Tode in der Zeitschrift »The Gentleman's Magazine«, dass er den Werth jeder Wechselunterschrift sofort zu beurtheilen wusste, und von James Rothschild behauptete Heinrich Heine sogar, er besäße eine besondere Gabe, in allen Lebenssphären die tüchtigen Menschen von den untüchtigen zu unterscheiden. War das richtig, so muss es, bei der Uncultur dieser Generation der Rothschilds, eine angeborene Eigenschaft gewesen sein.

Mit schnellem Blicke erfassten die Rothschilds alle für ihre Unternehmungen entscheidenden Thatsachen, und wenn diese Erfolg versprachen, handelten sie, ohne eine Minute zu verlieren. Das ist in dem so unausgesetzt wechselnden Strömungen unterworfenen Börsengeschäfte noch sehr viel wichtiger als in andern Geschäftszweigen. Die besonders verwickelte Natur des Börsengeschäftes lässt der

Theorie relativ geringen, der richtigen Erfassung des Moments relativ großen Spielraum. Und weit mehr noch als gegenwärtig war das in einer Zeit der Fall, als auf diesem Gebiete erst verhältnissmäßig wenige Erfahrungen gesammelt worden waren.

Der Unternehmungsgeist der Rothschilds war nicht von der Art, wie sie Ouvrard und David Parish besaßen. Mit Recht bezeichnet Gentz in seiner »Biographie«, nächst der Einigkeit, als ihren Hauptgrundsatz den,

»bei keinem Unternehmen nach übertriebenem Gewinn zu trachten, jeder ihrer Operationen bestimmte Schranken anzuweisen. In dieser Maxime, so fährt Gentz fort, — servare modum finemque tenere — liegt eins der Hauptgeheimnisse ihrer Stärke. Es ist kein Zweifel, dass sie mit den ihnen zu Gebote stehenden Mitteln ihren Vortheil bei dieser oder jener einzelnen Operation weit höher treiben konnten. Wenn aber auch dabei die Sicherheit ihrer Unternehmungen nicht gelitten haben sollte, so hätten sie doch zuletzt weniger gewonnen als durch Verbreitung ihrer Kräfte auf eine größere Anzahl immer wiederkehrender, unter mannigfaltigen Conjuncturen erneuter Geschäfte.«

Also, um diesen Schwulst des alternden Publicisten in unser heutiges Deutsch zu übertragen: nicht Alles auf einen Nagel hängen; sich bei Zeiten zurückziehen; rasch verkaufen, nöthigenfalls auch mit Verlust; denn der erste Verlust ist der beste! Das waren denn doch wohl unzweifelhaft Geschäftsgrundsätze, die für das Börsengeschäft dauernde Bedeutung erlangt haben. Nach ihnen handelten die Rothschilds in den kritischen Jahren seit 1806, dann wieder 1815—1818, ebenso in der Speculationsperiode 1824/25 und in allen späteren ähnlichen Zeiten. Deshalb gingen sie aus den zahlreichen schweren Krisen des 19. Jahrhunderts ungeschwächt hervor, während ihre Concurrenten rings umher verbluteten.

Die Rothschilds bedurften für den Erfolg ihrer Unternehmungen der Oeffentlichkeit. Aber ihren eigentlichen Geschäftsbetrieb umgaben sie mit dem dichten Mantel des Geheimnisses. Das war es namentlich, was Herries an ihnen rühmte, als sie ihm bei Uebermittelung der englischen Subsidien so werthvolle Dienste leisteten.

Kein Mensch erfuhr etwas von dem, was sie beabsichtigten, und selbst darüber, welche Agenten und Makler ihre eigentlichen Absichten ausführten, blieb man in der Regel im Zweifel, wobei ihnen natürlich ihr gleichzeitiges Vorgehen an verschiedenen Plätzen werthvolle Dienste leistete, zumal in der Zeit ihres Aufsteigens der elektrische Telegraph noch nicht existirte. Ein feiner, wenn auch nicht eben wohlwollender und überdies zum Gruselerregen neigender Beobachter schildert folgendermaßen, welchen Eindruck das Verhalten Nathan Rothschild's an der Börse auf sachunkundige Leute machte:

»In seiner Erscheinung ist eine Starrheit und Gespanntheit, dass man glauben könnte, es stände Jemand hinter ihm, der ihn kneift, und er fürchtete oder schämte sich, es einzugestehen. Die Augen heißen gewöhnlich die Fenster der Seele. Hier aber möchte man sagen, dass die Fenster falsch sind, oder dass keine Seele da ist, die aus ihnen heraus sehen könnte. Es kommt weder ein Lichtstrahl aus dem Innern noch der Reflex eines Funkens von außen. Das Ganze macht den Eindruck einer zum Verkauf ausgestellten Haut, und man wundert sich nur, dass sie aufrecht steht, ohne dass irgend etwas dahinter ist. Allmählich erscheint eine zweite Gestalt. Nun geht er (Rothschild) zwei Schritte seitwärts, und aus dem eben noch starren, bleiernen Gesichte kommt ein Blick, so inquisitorisch, wie man nie einen gesehen hat, als wenn ein Schwert aus der Scheide gezogen würde. Der Besucher, scheinbar zufällig, nicht absichtlich erschienen, bleibt nur wenige Secunden, in denen Blicke gewechselt werden, deren höchste Bedeutung man empfindet, ohne sie zu wissen. Hierauf werden die Blicke wieder verschleiert, und die Gestalt nimmt ihren steinernen Ausdruck wieder an. Im Laufe des Vormittags kommen viele solche Besucher; alle werden ähnlich empfangen und verschwinden auf ähnliche Weise. Schließlich verschwindet auch die Steingestalt selbst, indem sie uns gänzlich im Ungewissen lässt über ihre Natur und ihre Bedeutung.«

Ich komme jetzt zu einem besonders heikeln Theile meiner Untersuchung. Wiederholt habe ich darauf hinweisen müssen, dass die Rothschilds bei ihren Geschäften sich auch bedenklicher Mittel bedienten. Dahin gehören namentlich zwei Gruppen von Thatsachen: künstliche Kursbeeinflussung, Anstachelung der speculativen Neigungen durch die Presse u. s. w., und sodann die Bestechungen, mit denen

sie in manchen Staaten arbeiteten. Die Verwerflichkeit dieser Mittel kann nicht ernst genug betont werden. Aber ebenso nothwendig ist es andererseits, festzustellen, dass sie durch Verhältnisse hervorgerufen wurden, an denen die Rothschilds nichts ändern konnten. Das Publicum betheiligte sich nun einmal nicht in ausreichendem Maße an den großen Staatsanleihen, wenn ihm nicht der lockende Köder großer Kursgewinne hingehalten wurde, und die Beamten in Hessen, Oesterreich u. s. w. ließen sich längst bestechen, ehe die Rothschilds ihrerseits damit begannen. Hätten diese es unterlassen, so wäre es eben von anderer Seite geschehen, wie es auch thatsächlich geschah; die öffentliche Moral hätte nichts dabei gewonnen. Sie stand damals überhaupt in den meisten Ländern wesentlich niedriger als gegenwärtig. Das kommt uns deutlich zum Bewusstsein, wenn wir bemerken, mit welcher Genugthuung Gentz in sein Tagebuch die Geldsummen einzeichnet, die er für politische Dienste von mehr als einer Seite erhielt. Keine Frage: zu diesem Betriebe gehörte die Fähigkeit, aufsteigende Gewissensskrupel abzuschütteln. Leider ist diese Fähigkeit für manche praktische Thätigkeiten erforderlich, z. B. für die Politik. Die Ursache dieses bedauerlichen Umstands besteht darin, dass es nicht überirdische Wesen sind, mit denen der Politiker wie der Kaufmann zu thun hat, sondern kurzsichtige und sittlich unvollkommene Menschen.



Nathan Rothschild an der Börse.

Dass die Rothschilds auch ganz anders verfahren konnten, und dass sie dies gern thaten, wenn sie damit etwas ausrichteten, geht sonnenklar hervor aus ihren Anleiheverhandlungen mit Preußen. Durch die Geschicklichkeit, Ehrenhaftigkeit und die mit Freundlichkeit gepaarte Festigkeit Rother's wurden sie veranlasst, Preußen wesentliche Dienste zu leisten, wobei sie selbst keineswegs schlecht wegkamen. Ihr ganzes Geschäftsverfahren erscheint bei diesen Verhandlungen in dem günstigsten Lichte. Wenn Nathan Rothschild seinem neuen preußischen Freunde in jeder Weise entgegenkam, wenn er ihm gleich eine Million baar zusandte und auch die weiteren Zahlungen lange vor ihrer Fälligkeit leistete, so erkennen wir daraus, wie sehr er sich freute, mit einem ebenso tüchtigen, wie ehrenhaften Manne in Berührung gekommen zu sein. Wenn Rother ihm dafür nicht nur seine Hochachtung aussprach, sondern ihn auch zu Hause rühmte, so war dies kein unverdienter Erfolg. Und das Gleiche gilt von der Art, wie die Rothschilds sich schon in den Befreiungskriegen die Anerkennung aller verbündeten Regierungen erworben hatten. Es war nichts Kleines, dass der tüchtigste englische Finanzbeamte jener Zeit von ihnen sagte: »Ihnen gebührt die höchste Anerkennung für die Bemühungen, welche sie dem öffentlichen Dienste gewidmet haben, und der ihnen dafür zufließende Lohn ist redlich und rühmlich verdient.«

So viel ist gewiss: der persönliche Charakter der beiden wichtigsten Rothschilds wird gerade von den vertrauenswürdigsten Beurtheilern mit Anerkennung erwähnt: Wilhelm von Humboldt bezeichnet Nathan Rothschild als »zuverlässig, billig, sehr rechtlich und verständig«, Rother als »sehr schätzenswerth«. Moritz Bethmann sagt von Salomon, er sei von Charakter ein sehr schätzenswerther Mann; er habe sich besonders sehr beliebt gemacht durch sein bescheidenes Wesen und seine Dienstfertigkeit. Niemand verlasse ihn ohne Trost.

Dem stehen nun freilich manche, ganz anders lautende Urtheile gegenüber, die aber fast sämmtlich von Leuten herrühren, die den Rothschilds fern standen. Die einzige mir bekannt gewordene

Ausnahme bildet David Parish, der sie kurz vor seinem Selbstmorde als »herzlose, nur für ihren Geldkasten Sinn habende Menschen« bezeichnete. Um den wirklichen Werth dieser Aeußerung besser beurtheilen zu können, müssten wir vor Allem vollständig übersehen, wodurch die Rothschilds veranlasst waren, mit Parish zu brechen. Aber in einem Punkte hatte Parish mit seinem Urtheile jedenfalls Recht: der Gelderwerb war allerdings für die Rothschilds das einzige wirklich große Interesse ihres Lebens. In dieser Hinsicht ist ein bisher noch nicht erwähnter Theil des Gespräches zwischen Buxton und Nathan Rothschild besonders charakteristisch.

»Ich hoffe — so sagte einer der Tischgäste zu Rothschild —, Ihre Kinder sind nicht so sehr auf den Gelderwerb versessen, dass sie darüber andere, wichtigere Dinge verabsäumen; ich bin überzeugt, das werden Sie nicht wollen.« Darauf Rothschild: »Das will ich wohl. Ich will, dass sie sich mit Leib und Seele und Herz und Verstand und mit allen Kräften dem Geschäft hingeben; das ist der Weg zum Glück. Es erfordert viel Klugheit und Vorsicht, ein großes Vermögen zu erwerben. Wenn man es aber erworben hat, so erfordert es noch zehnmal mehr Witz, es zu erhalten. Wollte ich auf alle Vorschläge eingehen, die mir gemacht werden, so wäre ich bald ruinirt. Widmen Sie sich einem Geschäft, junger Mann — sagte er zu Buxton's Sohn — widmen Sie sich einzig und allein Ihrer Brauerei, und Sie werden der große Brauer von London werden. Wollen Sie aber zu gleicher Zeit ein Brauer und ein Bankier, ein Kaufmann und ein Fabrikant sein, so wird man bald Ihr Ende in den Zeitungen lesen.«

Jemand, der Nathan Rothschild gut kannte, sprach sich über diesen wichtigen Punkt folgendermaßen aus[1]:

»Hier liegt der Schlüssel zum Verständniss des Charakters Rothschild's. Sein Ehrgeiz war gerichtet auf Vollbringung wohlausgedachter finanzieller Operationen, auf Gelderwerb, wenn man es so ausdrücken will; aber der Nachdruck muss gelegt werden auf das Wort ‚Erwerb'. Denn das Geld oder die mit Geld zu beschaffenden Dinge hatten an sich für ihn wenig Werth. Er hatte gar keinen Sinn für Dasjenige, wonach jeder

[1] Ich entnehme die Aeußerung dem Buche von Reeves, The Rothschilds, the financial rulers of nations. London 1887 — dem einzigen Buche über die Rothschilds, das bei sehr vorsichtiger Benutzung manches gute Material ergibt.

Engländer trachtet, wenn er genug Geld besitzt, um es sich zu verschaffen, für ‚Comfort' im weitesten Sinne des Wortes. Sein Ehrgeiz bestand darin, rascher und wirksamer als Andere seine geschäftlichen Zwecke zu erreichen, mit ganzer Energie ihnen nachzustreben. Wenn der Zweck erreicht war, verlor die ganze Sache für ihn jeden Reiz, und sein rastloser Geist wendete sich anderen Zielen zu.«

Das ist in der That der einzige Weg, um Großes auf Erden zu erreichen, mag es nun die Errichtung eines Staates, einer Bildsäule, eines wissenschaftlichen Werkes oder eines Vermögens sein. Concentration gehört zum Wesen des Genie's. Aber darum ist es doch keineswegs nöthig, dass Denen, welche Großes leisten, jeder Sinn fehle für Alles, was außerhalb ihres Berufes liegt. Bei den Brüdern Rothschild war dies der Fall: sie waren durchaus ungebildet.

Sie wohnten in den verschiedensten Ländern Europa's; aber sie handhabten keine der europäischen Sprachen auch nur einigermaßen richtig, was dem Spott bequeme Handhaben darbot. Von der Ungeschliffenheit namentlich Nathan's und James' wissen nicht wenige Anekdoten zu berichten, ebenso von ihrem völligen Mangel an Verständniss für die Kunst. »Das, so sagte Nathan Rothschild zu Spohr, als dieser ihn besuchte, ist meine Musik — dabei ließ er die Geldstücke in seiner Tasche klimpern —; das verstehen wir an der Börse.« Und als James einmal den ihm unbekannten Maler Jadin beim Freskomalen oben auf seinem Gestelle bemerkte, rief er ihm zu: »Heda, Sie Arbeiter mit der Decoration! Kommen Sie doch 'mal herunter! Ich möchte mit Ihnen sprechen.« Wenn Amschel Rothschild Thorwaldsen mit den Worten begrüßte: »Sie sehen so schön aus, dass man glauben sollte, Sie hätten sich selbst gemacht«, — so wird dies natürlich weder als Beweis von Kunstverständniss noch von besonderer Feinheit des Geistes angeführt werden können; doch sammelte Amschel, ähnlich wie schon sein Vater, wenigstens Münzen, Medaillen und sonstige Antiquitäten mit wirklichem Verständnisse. Mehr konnte man billigerweise von dieser Generation der Rothschilds nicht erwarten. Schon die folgende brachte mehrere kunst-

verständige Sammler großen Stils hervor, die schließlich auch zu bedeutenden gemeinnützigen Stiftungen Anlass gaben. Aber das Geldinteresse ist auch dann noch geraume Zeit hindurch in der Familie der herrschende Trieb geblieben. Darüber hat sich Bismarck einmal (im Jahre 1879) folgendermaßen geäußert:

»Ich habe viele Mitglieder dieses Hauses gekannt. Auffallend ist mir bei ihnen immer das Jagen nach Gold gewesen. Das kommt daher, dass jeder von ihnen immer den Wunsch hat, jedem seiner Kinder soviel zu hinterlassen, wie sein eigenes Erbtheil gewesen, und das ist doch ein Unsinn«[1].

Bismarck hatte zuerst in Frankfurt Amschel Rothschild kennen gelernt,

»damals der älteste seines Stammes, aber ein armer Mann in seinem Palast, kinderlos, Wittwer, betrogen von seinen Leuten und schlecht behandelt von vornehm französirten und englisirten Neffen und Nichten, die seine Schätze erben, ohne Dank und ohne Liebe. Trotzdem war er noch sehr geschäftseifrig.«

Ueber den Gemeinsinn der Rothschilds wird sehr verschieden geurtheilt. Die Männer der ersten Generation, welche sich in den einzelnen Ländern niederließen, konnten dort kaum schon feste Wurzeln schlagen. Sie waren Triebkräfte des internationalen Capitalverkehrs, der »Weltwirthschaft«. Als solche mussten sie bis zu einem gewissen Grade national wie politisch farblos sein. Nur hierdurch konnten sie den einzelnen Staaten die Capitalkräfte der Weltwirthschaft zur Verfügung stellen. Nur so war es ihnen auch z. B. möglich, in Frankreich den verschiedenen Dynastien und Regierungen zu dienen; aber wenn diese ihre Interessen schädigten, verfehlten sie nicht, kräftige Vergeltung auszuüben.

Die Rothschilds haben unzweifelhaft von jeher im großen Stil Wohlthätigkeit ausgeübt. Der Stifter des Hauses war ihnen darin

[1] Booth, Persönliche Erinnerungen an Bismarck. S. 21. Vergl. auch Fürst Bismarck's Briefe an seine Braut und Gattin. S. 296.

ein leuchtendes Vorbild. Von Nathan Rothschild wird freilich Manches berichtet, was darauf hindeutet, dass seine Mildthätigkeit nicht gerade aus einer warmen Empfindung für die leidende Menschheit hervorging. So sagte er z. B. zu Buxton: .

»Zuweilen gebe ich, um mich zu amüsiren, einem Bettler auf der Straße ein Goldstück. Er denkt, ich habe mich vergriffen, und läuft davon, als wenn ihm der Kopf brennt, um über alle Berge zu sein, wenn ich hinter den vermeintlichen Irrthum kommen würde. Ich rathe Ihnen: geben Sie zuweilen einem Bettler ein Goldstück, es ist zu amüsant.«

Oder wenn man ihn zur Theilnahme an einer Subscription für wohlthätige Zwecke nöthigte, so konnte er wohl ausrufen: »Nun gut, schreiben Sie einen Check. I have made a d . . . d fool of myself!« Aber wenn man Derartiges verstehen will, muss man auch bedenken, welche Fluth von Bettelei und Erpressungsversuchen jeglicher Art einen Rothschild tagtäglich überschwemmte, und wie andererseits seine besten Handlungen von der Missgunst der Menschen unaufhörlich missdeutet wurden. Noch kein Crösus ist dem Volkshasse entgangen, und gegen die Rothschilds hat er sich, weil sie Juden waren, mit doppelter Wuth gewendet. Unter solchen Umständen ist es nicht leicht, ein Menschenfreund zu sein. Von dem Vorwurf der Knauserei können freilich einige der älteren Rothschilds nicht freigesprochen werden, aber vielfach hat man schon genaues Rechnen und Abwehr von Ausbeutungsversuchen für Knauserei erklärt. Dass sogar ein Nathan Rothschild keineswegs ohne warme Empfindungen war, beweist z. B. seine herzliche Freundschaft für Rother. Der Gemeinsinn Salomon's wird allgemein gerühmt[1]. Aber freilich, gegen geschäftliche Gegner konnten die Rothschilds unbarmherzig vorgehen, und vermuthlich erklärt sich auch auf solche Weise die Herzlosigkeit,

[1]) Vergl. dazu noch Wurzbach's Biogr. Lexikon. Bd. XXVII, S. 117: »Baron Salomon, der viel Gutes that, nicht eben als reicher Mann, um mit seinen Wohlthaten zu flunkern, sondern aus der ihm eigenen Güte des Herzens, vertheilte seine Spenden ohne Unterschied des Glaubens und der Nation, und verstand es, mit seiner Freigebigkeit stets Zartgefühl zu verbinden.« Der Autor urtheilt sonst keineswegs nur günstig über die Rothschilds.

welche ihnen der unglückliche David Parish vorwarf. Er war ihnen allerdings ursprünglich behülflich gewesen; es scheint aber, dass im Frühjahre 1822 ihre Interessen irgendwie stark zusammenstießen, und dass hierbei Parish unterlag.

Die Rothschilds waren eben Menschen, d. h. sie hatten sowohl gute wie schlimme Eigenschaften. Es wäre unbillig, von ihnen Fehlerlosigkeit zu verlangen; es wäre auch sehr verkehrt, die Augen zu verschließen vor den Wirkungen ihrer Fehler. Namentlich aber muss gesagt werden, dass sie sich an ihnen selbst schwer gerächt haben. Man erzählt sich Aeußerungen mehrerer Rothschilds dieser Generation, welche darin übereinstimmen, dass kein Anlass vorhanden sei, sie »glücklich« zu preisen. Soweit sich beurtheilen lässt, hatten sie persönlich von ihren Reichthümern nur wenig Freude.

Das Haus Rothschild besaß unzweifelhaft eine Macht von bedeutender Tragweite: es hatte Jahrzehnte lang fast ein Monopol für die Emission großer Staatsanleihen; seine Beziehungen reichten bis ins Innerste der meisten europäischen Cabinette. Namentlich in Frankreich und Oesterreich war Corruption sicherlich zum Theil die unmittelbare Grundlage dieser Macht. Aber über ihre tieferen Wurzeln bestehen noch weitverbreitete Irrthümer.

Die Rothschilds verdankten ihre Macht nur scheinbar ihrem Gelde. Es ist wirklich unerlaubt dumm, Derartiges immer wieder zu sagen. Wie hatten sie denn ihr Geld verdient? Wie hatten sie die Barings, die Hopes und die anderen concurrirenden Finanzmächte überflügelt, die ihnen anfangs an Capitalkraft weit überlegen waren? Doch offenbar durch die ungewöhnliche Begabung, welche besonders Nathan Rothschild für Börsengeschäfte größten Stils besaß, durch die Einigkeit der fünf Brüder, durch die Anwendung einer neuen Technik, durch hervorragend geschickte und energische Benutzung der Zeitverhältnisse. Und ebenso wäre es ihnen auch unmöglich gelungen, sich in ihrer Machtstellung solange zu erhalten, hätten sie nicht den europäischen Staaten fortgesetzt sehr große wirkliche Dienste geleistet, wären ihnen schon damals ebenbürtige Concurrenten erwachsen.

Die Macht der Rothschilds ist auch nie so groß gewesen wie die der Fugger in der ersten Hälfte des 16. Jahrhunderts. Sie haben nie, wie diese, über Kronen, über Krieg und Frieden entschieden. Durch die Besserung der staatlichen Finanzen einerseits, durch die Entwicklung des Börsenverkehrs andererseits, war die Macht der einzelnen Creditvermittler schon wesentlich zurückgegangen. Dies ist seitdem noch weit mehr geschehen. Zunächst dadurch, dass die meisten europäischen Staaten ihre Finanzen immer weiter verbessert haben und desshalb nicht mehr derart, wie früher auf die Thätigkeit von Vermittlern angewiesen sind, wenn auch bisher, soviel mir bekannt, nur Großbritannien seine Anleihen ganz ohne Vermittlung, durch directe Aufforderung zur Subscription, dem Publicum anbietet. Noch mehr ist die Macht des Hauses Rothschild dadurch gesunken, dass überall große Banken auf Actien begründet worden sind, welche beim Emissionsgeschäfte untereinander und mit den Rothschilds sehr energisch concurriren.

Zwar beruht die Rothschild'sche Machtstellung, soweit sie überhaupt noch besteht, fortdauernd auf den alten Grundlagen. Aber dieselben Principien, welche die Rothschild'schen Häuser groß gemacht haben, führen jetzt allmählich ihren Abbruch herbei. Das gilt namentlich von ihrem geschlossenen Familiencharakter. Nach wie vor halten die Rothschilds fest zusammen, und wie man hört, werden immer noch wichtige geschäftliche Entschlüsse erst nach Anhörung aller Häuser gefasst, wie denn auch diese noch gegenseitig mit gewissen althergebrachten Quoten an ihren Erträgnissen betheiligt sein sollen. Außerhalb ihrer Häuser haben sie zwar erprobten Geschäftsfreunden viel Vertrauen geschenkt und hängen an solchen Freundschaften mit einer Zähigkeit, die im modernen Geschäftsverkehre geradezu als veraltete Pedanterie betrachtet wird. Aber innerhalb ihrer Häuser verlassen sie sich auch jetzt noch nur auf sich selbst. Fast nie haben sie Procuristen bestellt, und die vertrautesten Geschäftsführer, die an den ansehnlichen, bei Abwickelung großer Finanzoperationen gewährten Geldgeschenken reich wurden, waren doch nicht ermächtigt, die Firma zu zeichnen.

Das Frankfurter Stammhaus, welches schon seit dem Tode des Barons Maier Karl (1887) jede Bedeutung verloren hatte, wurde seitdem von dessen Bruder, Baron Willy, geleitet. Da dieser in den letzten Jahren seines Lebens nicht mehr mit den Unterschriften fertig werden konnte, bestellte er Collectiv-Procuristen. Das war aber den anderen Häusern ein Dorn im Auge. Als Baron Willy vor Kurzem starb, trat die Wittwe, wie glaubwürdig berichtet wird, für Erhaltung des Stammhauses ein und machte dafür auch den Einfluss ihres Bruders, des Baron Albert, Chef des Wiener Hauses, mobil. Doch es fand sich unter den jüngeren Rothschilds Niemand, der bereit war, in das veraltete Frankfurter Haus überzusiedeln, und da man Fremde dort nicht schalten und walten lassen wollte, beschloss der Familienrath, das altehrwürdige Haus zu schließen. Aehnliches mag in Wien bevorstehen, wo ebenfalls mit dem Vater des jetzigen Inhabers die geschäftliche Initiative des Rothschild-Hauses und damit auch dessen Bedeutung für die Bankwelt aufgehört hat, sodass es jetzt nur noch mit seinem Namen im Gefolge der Oesterreichischen Creditanstalt glänzt.

Anders steht es in London und Paris. An diesen Plätzen stehen noch starke Persönlichkeiten an der Spitze der Rothschild-Häuser. In Paris hat zwar ihr Einfluss durch die Concurrenz des mächtigen Crédit Lyonnais abgenommen; aber trotz des Verdrusses über den französischen Antisemitismus, denken sie offenbar nicht daran, ihr Geschäft aufzugeben. In London vollends ist die Stellung des Lord Nathanael Rothschild noch immer eine außerordentlich starke. Außereuropäische Staaten wie Brasilien und Chile hängen finanziell von ihm ab, und ihre Regierungen hören auf ihn auch in anderen Fragen. Im Londoner Capitalmarkte spielt »Swithin's Lane« (wo die Geschäfts-Räumlichkeiten der Firma sich befinden) noch eine große Rolle, und die City beachtet jeden der Winke, welche der Lord den vielen Besuchern, Maklern, Agenten u. s. w. ertheilt, wenn sie alle Morgen in unaufhörlichem Zuge an seinem Schreibtische vorbeidefiliren, nur stehenbleibend, falls er eine Frage oder einen kurz bemessenen

Auftrag für sie hat. Niemandem pflegt er sich länger als zwei Minuten hintereinander zu widmen. Aber auch in London und Paris fehlt es, soweit man hört, an einem Nachwuchse, der im Stande wäre, die Geschäfte im großen Style der Väter fortzusetzen, und da Fremde grundsätzlich nicht zugelassen werden, muss das consequent festgehaltene Familienprincip über kurz oder lang zum Aufhören der Rothschild-Häuser führen.

Drittes Kapitel.

Krupp.

Meine bisherigen Betrachtungen über Entstehung und Bedeutung des Reichthums galten zwei Familien großer Creditvermittler. Jetzt wende ich mich einigen Industriellen zu, Führern der industriellen Entwicklung im 19. Jahrhundert. Für Deutschland sind Alfred Krupp und Werner von Siemens ohne Frage die bedeutendsten Erscheinungen dieser Entwicklung. Zwischen ihnen bestehen tiefgreifende Unterschiede. Wenn wir ihnen nachgehen, so ergibt sich, dass wir in den beiden Männern Haupttypen industriell thätiger deutscher Techniker vor uns haben. Ihnen schließt sich an als Vertreter eines dritten Typus: Wilhelm, der »englische Siemens«, englisch nicht nur durch das Land, wo er seine großen Erfolge erzielte. Es ist gewiss von Bedeutung, das Charakteristische und das Typische im Wesen und in der Thätigkeit dieser drei Männer zu ermitteln.

Ungedrucktes Material steht mir hierfür einstweilen nicht zu Gebote. Mein Hauptmaterial besteht hinsichtlich Krupp's, außer aus der allgemeinen technologischen, statistischen und sonstigen Literatur, namentlich aus Monographien wie: D. Bädeker, Alfred Krupp und die Entwicklung der Gussstahlfabrik zu Essen (nach authentischen Quellen). Essen 1889; Frobenius, Alfred Krupp. Dresden und Leipzig 1898; W. Kley, Bei Krupp. Eine socialpolitische Reiseskizze. Leipzig 1899 u. s. w. Derartige Materialien erlauben zwar keinen vollen

Einblick in die innerste Werkstatt des wirthschaftlichen Schaffens. Aber bei geeigneter Bearbeitung lässt sich doch daraus auch für die Wirthschaftslehre mehr als bisher lernen.

I.

Im Mittelalter und noch bis tief ins 16. Jahrhundert hinein waren die Deutschen den Engländern in der gewerblichen Entwicklung weit vorausgeeilt. England war noch ein »Agrarstaat«, dessen Haupterzeugniss, die Wolle, eben erst zur Ausbildung eines Gewerbszweiges von internationaler Bedeutung, der blühenden englischen Tuchmanufactur, geführt hatte. Sonst exportirte England an Fabrikaten nur noch etwas Zinnwaaren. Dem hatte Deutschland bereits eine lange Reihe von Gewerben entgegenzusetzen, deren Erzeugnisse für damalige Zeit schon stark exportirt wurden, so vor Allem die Leineweberei und die schwäbische Barchentweberei, dann namentlich die Production von Metallen und Metallwaaren der verschiedensten Art.

Die meisten dieser Gewerbszweige wurden noch handwerksmäßig im Kleinen betrieben; aber ihre Erzeugnisse wurden bereits, gleich denen der englischen Tuchmanufactur, durch den Handel im Großen und in der Ferne abgesetzt, womit der Uebergang zum eigentlichen gewerblichen Großbetriebe begonnen hatte.

Die deutschen Gewerbtreibenden verwendeten ferner in steigendem Maße Maschinen. Deutschland wurde im 16. Jahrhundert geradezu als das Land der Maschinen und Erfindungen betrachtet. Italiener und Franzosen haben dies wiederholt nachdrücklich ausgesprochen, und ein englischer Satiriker warf sogar noch im Jahre 1612 den Deutschen vor, sie verständen sich nur auf Beschäftigungen und Erfindungen, bei denen die Handgeschicklichkeit die Hauptrolle spielte, nicht auf solche, bei denen es auf Schärfe des Verstandes ankäme. Das französische Sprichwort »Les Allemands ont l'entendement ès mains« ist im 16. Jahrhundert entstanden.

Noch im 17. Jahrhundert waren die Engländer im Bergbau und im Gewerbe stark auf deutsche Lehrmeister angewiesen, was sich durch eine Fülle von meist noch unbekannten Thatsachen beweisen lässt. Vielleicht ist sogar die gewaltigste englische Industrie, die Baumwollindustrie von Lancashire, dort um 1630 durch schwäbische Barchentweber zuerst eingeführt worden.

Auch im folgenden Jahrhundert noch wurde die große technische Begabung der Deutschen von hervorragenden Sachkennern anerkannt. So that der hochgebildete französische Techniker Grignon 1775 in seinen »Mémoires de physique sur l'art de fabriquer le fer« den Ausspruch: »Deutschland ist das Land der Maschinen. Im Allgemeinen erleichtern die Deutschen die Handarbeit bedeutend durch Maschinen aller Art. Wir dagegen haben das Talent, die von unseren Nachbarn erfundenen Maschinen zu vervollkommnen.« Und um dieselbe Zeit hieß es in der großen »Encyclopédie méthodique«: »Man hat die skandinavischen Länder als ‚Officina hominum' bezeichnet; Deutschland könnte man ‚Officina artium' nennen.«

Aber diese hohe technische Begabung der Deutschen fand damals schon längst nicht mehr entsprechende wirthschaftliche Verwendung. Ueber die Ursachen dieser rückläufigen Entwicklung wird verschieden geurtheilt. Früher gab man der Verschiebung im Gange des Weltverkehrs die Hauptschuld; jetzt dagegen behaupten Historiker und Nationalökonomen, einzig und allein die großen politisch-religiösen Kämpfe hätten die deutsche Volkswirthschaft im 17. Jahrhundert so tief zerrüttet. Beides sind einseitige Anschauungen.

Gewiss war die unselige politische Entwicklung Deutschlands ein schweres Hinderniss für die Ausbildung seiner wirthschaftlichen Kräfte, die bereits im 16. Jahrhundert ins Stocken gerieth. Die Zeit verlangte den Großbetrieb, der sich aber auf Grundlage der mittelalterlichen Stadtwirthschaft nicht über die ersten Anfänge hinaus entwickeln ließ, vielmehr auf nationale Gestaltung und Förderung des wirthschaftlichen Lebens hindrängte. Diese war in Deutschland nicht zu erreichen. Deshalb gingen die hoffnungsvollen Anfänge eines Großbetriebes wieder zu Grunde, und das Gewerbe verharrte noch lange in der Hauptsache träge auf der stadtwirthschaftlichen Entwicklungsstufe.

Aber die politische Zersplitterung trug daran nicht die alleinige Schuld.

Viele Thatsachen lassen erkennen, dass neben den politischen auch die wirthschaftlichen Kräfte des deutschen Volkes nachließen, als die mittelalterlichen Grundlagen für die Blüthe der deutschen Städte schwanden, als durch die großen Entdeckungen Mittelmeer und Ostsee ihre alte Bedeutung verloren, und als es jetzt galt, neue Bahnen einzuschlagen. Auf dem Gebiete des gewerblichen Lebens ist wohl das sicherste Zeichen hierfür der schwache Widerstand, den die alte deutsche Tuchmacherei zu leisten vermochte, als die so viel jüngere englische Tuchindustrie im 16. Jahrhundert in ihre Gebiete einbrach. Aber auch bei der Barchentweberei lässt sich nachweisen, wie der Anfangs kräftig aufstrebende Großbetrieb wieder zum Stillstand kam, theils durch Nachlassen des Unternehmungsgeistes, theils durch Angriffe der Handwerker. Und so ist allerorten ein Stocken der gewerblichen Entwicklung zu bemerken. Dann erst fegte der Wüstensturm des Dreißigjährigen Krieges darüber hin und brachte fast allem organischen Leben den Untergang. Nach Beendigung des Krieges begannen die deutschen Landesherren kunst- und mühevoll die Industrie wieder groß zu ziehen. Aber auch dann dauerte es noch geraume Zeit, ehe sich wieder Unternehmungen von nationaler oder gar internationaler Bedeutung bildeten. Die erstorbene wirthschaftliche Volkskraft ließ sich mit Hebeln und mit Schrauben allein nicht wieder beleben.

Ganz entgegengesetzt verlief die Entwicklung der englischen Volkswirthschaft im gleichen Zeitraume. Hier vereinigte sich seit dem Ende des Mittelalters schärfste Zusammenfassung und Vertretung der nationalen Kräfte mit außerordentlicher Entfaltung des Unternehmungsgeistes, die sich zunächst aber nur concentrirte auf Tuchindustrie und Seehandel, für welche Productionszweige die natürlichen Verhältnisse besonders günstig lagen. Erst das 18. Jahrhundert brachte die Entstehung der modernen englischen Industrie, vor Allem der Baumwoll- und Eisenindustrie. Die Engländer sprechen jetzt gern von einer

»Industriellen Revolution«, womit sie sagen wollen, dass plötzlich, explosionsartig durch Erfindungen ersten Ranges eine vollständige Umwälzung im Gewerbewesen veranlasst, dass die auf Maschinen beruhende Massenproduction in großen, geschlossenen Betrieben, das »Fabriksystem«, ins Leben gerufen wurde, und dass damit zugleich England die Führung in der modernen gewerblichen Entwicklung übernahm. Aber das Explosive dieses Vorganges verschwindet zum größten Theile bei näherer Betrachtung.

Richtig ist soviel, dass eine Reihe praktisch besonders wichtiger Erfindungen sich in einem ganz kurzen Zeitraum zusammendrängte, und dass hierdurch die Einführung des Fabriksystems in der Baumwollspinnerei unmittelbar herbeigeführt wurde. Im Jahre 1769 ließ sich James Watt seine Dampfmaschine patentiren. Im gleichen Jahre trat Arkwright mit seiner Spinnmaschine (»water-frame«) hervor, 1770 Hargreaves mit der »spinning-jenny«; 1779 vereinigte Crompton beide Erfindungen unter der Bezeichnung »mule«. Seit 1785 fand die Dampfmaschine in der Baumwollspinnerei Eingang. In Folge dieser Erfindungen stieg der Verbrauch an Baumwolle von 1 Million auf 56 Millionen Pfund bis zum Ende des 18. Jahrhunderts. Aber diese erstaunliche Entwicklung war längst im Stillen vorbereitet, sowohl in technischer wie in wirthschaftlicher Hinsicht.

Was das Technische betrifft, so darf man nicht etwa in erster Linie denken an die Fortschritte der Naturwissenschaften, sondern mehr noch an das Erfindungsfieber, das sich aller Classen der englischen Bevölkerung bemächtigt hatte, wobei das wirthschaftliche Motiv am stärksten betheiligt war. Generationen von Erfindern mussten dahingegangen, so viele unzulängliche Versuche gemacht sein, ehe der große Wurf gelang. Bei den denkenden Köpfen im Gewerbe bis herunter zu den gewöhnlichen Lohnarbeitern musste Sinn und Aufmerksamkeit geweckt worden sein für die nöthigen Verbesserungen im Gewerbebetriebe. Was waren sie denn anders als einfache, ungebildete Handarbeiter, die Arkwright, Hargreaves, Crompton? Sie wussten aus ihrer eigenen Praxis und aus den Versuchen Anderer,

was noth that, und nach langem Experimentiren im kleinsten Maßstabe fühlten sie mit ihrem angeborenen Blicke für das Zweckmäßige die geeigneten Mittel heraus, um jene Bedürfnisse zu befriedigen. An der Ausführung im Großen sind sie dann freilich noch zum Theil gescheitert. James Watt unterschied sich von ihnen durch die Größe seines Genius und durch seine naturwissenschaftlichen Kenntnisse; aber letztere waren nur groß in Anbetracht seines Berufes als Mechaniker. Auch bei ihm ist es die Mischung praktischer Tüchtigkeit und angeborener Begabung für technische Fortschritte, welche seine Größe ausmachte. Schließlich hätte aber auch die höchste technische Begabung nichts genützt ohne die Vorbereitung des Bodens in wirthschaftlicher Hinsicht, ohne den längst eingeleiteten Uebergang vom reinen Handwerksbetriebe zum »Verlagssystem«, d. h. zur Organisation eines Fernabsatzes für Handwerksproducte durch den Handel. Dieser hatte hierdurch einen Bedarf für Massenproduction hervorgerufen, der durch den Handwerksbetrieb nicht befriedigt werden konnte und in wachsendem Maße auf Maschinenbetrieb und Fabriksystem hindrängte. Gerade in der Baumwollindustrie lässt sich das deutlich verfolgen, am meisten in der Baumwollspinnerei, die dem Bedarf der Weberei nach Garn längst schon nicht mehr genügte. In der Baumwollweberei, die in dem gewöhnlichen Handwebstuhle doch schon über einen relativ leistungsfähigen Apparat verfügte, ist die mit eigentlichen Maschinen betriebene Fabrikindustrie erst viel später entstanden, trotzdem der »Kraftwebstuhl« schon 1785 erfunden wurde.

Auch in der Eisenindustrie war der Verlauf der Entwicklung bei Weitem nicht ein so explosiver wie in der Baumwollspinnerei. Zwar im ganzen 17. Jahrhundert war die Technik der englischen Eisenindustrie noch so ziemlich die gleiche geblieben, wie sie — hauptsächlich von Deutschen — in England eingeführt worden war. Aber schon bald nach dem Beginne des 18. Jahrhunderts begannen die großen technischen Fortschritte: zuerst die von Abraham Darby in Coalbrookdale eingeführte Herstellung des Roheisens mit Cokes, schon längst durch den wachsenden Holzmangel dringend gefordert und

durch viele, zum Theil noch von Deutschen herrührende Versuche vorbereitet. Um dieselbe Zeit schon begann derselbe Abraham Darby, bei der Eisengießerei Sandformen zu verwenden, und etwa ebenso alt ist die Verwendung von Flammöfen beim Schmelzen von Roheisen und Gusseisen, die aber auch noch auf der Erfindung eines Deutschen fußte. Der Gussstahl ist ebenfalls schon vor der Mitte des 18. Jahrhunderts durch Huntsman in Sheffield erfunden worden. Der zweiten Hälfte des Jahrhunderts gehören unter Anderem an: die Erfindung des Puddelprocesses durch Cort, sowie zahlreiche Erfindungen von Smeaton, dem Begründer der berühmten Eisenwerke von Carron, und von dem großen Eisenhüttenmann John Wilkinson. Diese Männer waren, abgesehen von dem Uhrmacher Huntsman, schon vorzugsweise Organisatoren, große Geschäftsleute, welchem Typus die meisten modernen englischen Großindustriellen angehören.

England hatte damit auch in der Eisenindustrie die Führung erlangt. Die Roheisenproduction des Vereinigten Königreichs vermehrte sich in den letzten drei Jahrzehnten des 18. Jahrhunderts von 32000 auf 156000 Tonnen. Auch Deutschland importirte jetzt steigende Mengen englischer Eisenwaaren, während die früheren Exporte deutscher Eisenwaaren nach England immer mehr verschwanden.

Deutschland war durch den Dreißigjährigen Krieg wieder ein »Agrarstaat« geworden. Zwar bemühten sich die deutschen Landesherren schon längst, die Industrie ihrer Gebiete zu fördern, und manche schöne Erfolge wurden auf solche Weise erzielt. Aber es fehlte noch lange Zeit an dem rechten Unternehmungsgeiste; man erwartete noch so ziemlich Alles vom Staate, und dessen Thätigkeit war keineswegs immer eine ersprießliche, sodaß viele der künstlichen Schöpfungen wieder zu Grunde gingen, und die Ergebnisse in den einzelnen Gebieten sehr verschiedenartige waren. Gegenüber dem gewaltigen Aufschwunge der englischen Industrie gerieth Deutschland immer mehr ins Hintertreffen.

Die Umwandlung Preußens in ein einheitliches Wirthschaftsgebiet seit dem Jahre 1818, die sich daran schließende Entstehung des

deutschen Zollvereins, der Beginn des Eisenbahnbaues — diese bedeutsamen Vorgänge förderten zwar die Entwicklung des wirthschaftlichen Lebens, aber nicht gleich in solchem Maße, wie man annimmt. Der Vorsprung Englands wurde dadurch noch nicht verringert. Einige Zahlen mögen dies erweisen:

Die jährliche Bevölkerungszunahme betrug:

	1820—1830	1830—1840	1840—1850
in Deutschland	11,6 ‰	10,5 ‰	7,65 ‰
in Großbritannien . . .	15 ‰	14 ‰	12 ‰

Daraus geht hervor, dass die englische Bevölkerungszunahme der deutschen gegen Ende des Zeitraumes noch mehr überlegen war als im Anfange. Dieses Bild wird noch deutlicher, wenn wir die gewerblich am höchsten entwickelten Gebiete beider Länder ins Auge fassen. Es nahm nämlich zu in dem Zeitraume 1830—1850 die Bevölkerung der preußischen Regierungsbezirke

Düsseldorf	jährlich um	17 ‰
Arnsberg	- -	14 ‰
Oppeln	- -	19 ‰

Dagegen die Bevölkerung der englischen Grafschaften

Lancashire	jährlich um	23 ‰
Durham	- -	28 ‰
Staffordshire	- -	22 ‰

Gerade entgegengesetzt ist das Bild bei den vorzugsweise agrarisch thätigen Gebieten, also in Preußen bei den Regierungsbezirken

Marienwerder	jährliche Bevölkerungszunahme	22 ‰
Bromberg	- -	22 ‰
Köslin	- -	21 1/2 ‰

Dagegen in den englischen Grafschaften

Norfolk	jährliche Bevölkerungszunahme	6 1/2 ‰
Suffolk	- -	6 1/2 ‰
Leicester	- -	8 1/2 ‰

In Deutschland war es also noch nicht das Gewerbe, sondern die Landwirthschaft, welche sich am kräftigsten entwickelte.

Während England um 1850 schon mehrere Hundert ganz großer Fabrikbetriebe besaß, gab es deren in Deutschland kaum einen einzigen; nur das »Verlagssystem«, namentlich die Beschäftigung vieler ländlicher Handweber durch unternehmende Kaufleute, war schon in manchen Landestheilen einigermaßen entwickelt.

Um das Jahr 1850 wurden erzeugt:

	Steinkohlen		Roheisen	
	Millionen Centner	Centner auf den Kopf d. Bevölk.	Millionen Centner	Centner auf den Kopf d. Bevölk.
in Deutschland . .	200	7	4	0,30
in Großbritannien .	1200	43	45	1,60

An Eisen und Eisenwaaren wurden außerdem in Deutschland, hauptsächlich aus England, sehr bedeutende Mengen eingeführt, die sich in den Jahren 1842—1847 auf fast ebenso viel wie die heimische Production beliefen; dann erst ging die Einfuhr unter dem Einflusse einer wesentlichen Erhöhung der deutschen Eisenzölle stark zurück.

Trotz Zollverein und Eisenbahnen, war also bis dahin Deutschland industriell immer mehr hinter England zurückgeblieben. Jetzt erst begann der Aufschwung, durch den Deutschland einer der drei mächtigsten Industriestaaten der Welt und in Europa der einzige ebenbürtige Concurrent Englands geworden ist. Es ist kein Zufall, dass in jener bedeutsamen Zeit die Männer, deren Wirken uns hier beschäftigen soll, ihre ersten wirklichen Erfolge sich erkämpften.

II.

Alfred Krupp's wichtigste Erfolge beruhen auf der Herstellung hervorragend guter Geschütze aus Gussstahl. Wollen wir diese Erfolge begreifen, so müssen wir uns zunächst etwas mit der Natur und Geschichte des Gussstahls vertraut machen. Er ist entstanden aus dem Bedürfniss, für die feinsten Werkzeuge, Uhrfedern und dergl. ein

Material von besonderer Güte zu erzeugen. Bis zur Mitte des 18. Jahrhunderts producirte Steiermark den besten Werkzeugstahl, der aber auch den steigenden Anforderungen in Bezug auf Gleichartigkeit des Materials nicht mehr genügte, was noch weniger beim englischen Stahl der Fall war. Kein Stahlmacher kam auf den Gedanken, den Rohstahl durch Schmelzen zu reinigen, weil man die dafür erforderliche hohe Temperatur nicht herstellen und auch nicht die Aufnahme von Kohlenstoff beim Schmelzen ausschließen konnte, wodurch der Stahl sich in Gusseisen verwandelt hätte. Einem Stahlconsumenten, dem Uhrmacher Benjamin Huntsman in Doncaster, dann in Handsworth bei Sheffield, blieb es vorbehalten, nach vielen fehlgeschlagenen Versuchen, um 1740 die relativ einfachen Mittel zum Schmelzen des Stahls ausfindig zu machen, nämlich einen Windofen mit hoher Esse, besonders feste Cokes und kleine, luftdicht verschlossene Tiegel vom besten feuerfesten Material.

Huntsman suchte sein Verfahren streng geheim zu halten, was freilich nicht ganz gelang; aber es blieb jedenfalls einstweilen auf einen kleinen Kreis beschränkt, und auf dem Festlande bemühte man sich noch lange Zeit vergebens, Gussstahl zu fabriciren. Auch als dies Einzelnen der Vielen, die sich Jahrzehnte lang damit beschäftigten, gelang, wurde der englische Gussstahl noch lange jedem anderen vorgezogen. Noch 1846 galt die Marke Huntsman als die beste Sorte, die gleichfalls von einem Fabrikanten in Sheffield erzeugte Marke Marshall als die nächstbeste. Diese Marken wurden nur für die feinsten Rasiermesser, Federmesser, chirurgischen Instrumente, Uhrfedern u. s. w. verwendet.

Die von Theoretikern unternommenen Versuche zur Verbesserung des Gussstahls hatten wenig Erfolg. Ja, erst 1843 hat der französische Hüttenchemiker Le Play eine wirklich gediegene wissenschaftliche Darstellung der Gussstahlherstellung veröffentlicht. Die einzige bedeutsame Verbesserung des Processes bis auf Krupp war der durch Heath 1845 eingeführte Zusatz von Mangan, das den Preis des Gussstahls um ein Viertel ermäßigte.

Sheffield wurde durch Huntsman's Erfindung die Weltmetropole der Stahlwaaren-Industrie, deren Erzeugnisse durch ihre Qualität lange Zeit jeder Concurrenz Trotz boten. Im Jahre 1835 gab es dort 62 Betriebe mit 534 Schmelzöfen für Gussstahl. Nur der kleinste Theil dessen, was sie producirten, wurde unverarbeitet exportirt; das Meiste wurde an Ort und Stelle verarbeitet. Kein Wunder, dass die Einwohnerzahl der Stadt in dem Jahrhundert 1740—1840 von 10000 auf 110000 anwuchs.

Unter den Vielen, welche sich auf dem Festlande an der Herstellung von Gussstahl nach englischem Vorbilde versuchten, befand sich auch in dem Zeitraume 1810 bis 1826 Friedrich Krupp in Essen. Diese Stadt hatte damals etwa 4000 Einwohner; schon seit dem Mittelalter erzeugte sie handwerksmäßig Gewehre und andere Eisenwaaren; doch hatte sie dabei schwer zu kämpfen mit der überlegenen Concurrenz Englands und Belgiens. Auch Friedrich Krupp gelang es nicht, vorwärts zu kommen. Er verarbeitete den Stahl größtentheils selbst zu Lohgerber-Werkzeugen, Tuchscherblättern, Hammersätteln u. s. w., die er meist in der Nachbarschaft absetzte; nur seine Münzstempel und Münzwalzen scheinen in die Ferne gegangen zu sein. Er starb 1826 in bedrängten Verhältnissen und hinterließ seinem vierzehnjährigen Sohne Alfred weder Capital noch Credit und nur vier ständige Arbeiter, wohl aber einen Schatz schlimmer Erfahrungen, die dem angehenden Fabrikherrn sicherlich zu Statten kamen; doch hatte er ein Vierteljahrhundert zu kämpfen, ehe ihm sichere Erfolge zu Theil wurden. Alfred Krupp hat sich selbst später wiederholt über diese lange Leidenszeit ausgesprochen, so 1872, als er bestimmte, dass sein altes kleines Wohnhaus erhalten bleiben solle, so lange die Fabrik bestehe:

»Dieses kleine Haus, in der Mitte der Fabrik jetzt, welches wir im Jahre 1822/23 bezogen, nachdem mein Vater ein ansehnliches Vermögen der Erfindung der Gussstahlfabrication ohne Erfolg und außerdem seine ganze Lebenskraft und Gesundheit geopfert hatte, dieses damalige einzige Wohnhaus der Familie, worin ich mit derselben eine Reihe von Jahren



Stammhaus Krupp.

Vor fünfzig Jahren war diese ursprüngliche Arbeiterwohnung die Zuflucht meiner Eltern. Möchte jedem unserer Arbeiter der Kummer fern bleiben, den die Gründung dieser Fabrik über uns verhängte. 25 Jahre lang blieb der Erfolg zweifelhaft, der seitdem allmählich die Entbehrungen, Anstrengungen, Zuversicht und Beharrlichkeit der Vergangenheit, endlich so wunderbar, belohnt hat.
Möge dieses Beispiel Andern in Bedrängniß ermuthigen, möge es die Achtung vor kleinen Häusern und das Mitgefühl für die oft großen Sorgen darin vermehren.
„Der Zweck der Arbeit soll das Gemeinwohl sein, dann bringt Arbeit Segen, dann ist Arbeit Gebet."
Möge in unserem Werke jeder vom Höchsten zum Geringsten mit gleicher Ueberzeugung sein häusliches Glück danken und begründen und zu befestigen streben, dann ist mein höchster Wunsch erfüllt.

Essen Februar 1873 Alfred Krupp.
25 Jahre nach meiner Besitzübernahme

des Elends und Kummers durchlebt habe, von wo aus 1826 am 26. October mein Vater zur Gruft getragen wurde, wo ich in der Dachstube Hunderte von Nächten in Sorge und fieberhafter Angst mit wenig Aussicht auf die Zukunft durchgemacht habe, wo vor und nach mit geringen Erfolgen die erste Hoffnung erwachte, und worin ich die Erfüllung der kühnsten Hoffnungen erlebt habe.«

Und im Jahre 1873 ließ er in dem kleinen Hause ein Blatt anbringen mit eigenhändiger Widmung, der wir Folgendes entnehmen:

»Vor fünfzig Jahren war diese ursprüngliche Arbeiterwohnung die Zuflucht meiner Eltern. Möchte jedem unserer Arbeiter der Kummer fern bleiben, den die Gründung dieser Fabrik über uns verhängte. Fünfundzwanzig Jahre lang blieb der Erfolg zweifelhaft, der seitdem allmählich die Entbehrungen, Anstrengungen, Zuversicht und Beharrlichkeit der Vergangenheit endlich so wunderbar belohnt hat. Möge dieses Beispiel Andere in Bedrängniss ermuthigen, möge es Achtung vor kleinen Häusern und das Mitgefühl für oft große Sorgen darin vermehren!«

Endlich 1877 im Kampfe mit der Socialdemokratie:

»Es ist bekannt, dass im Jahre 1826 die verfallene Gussstahlfabrik ohne Vermögen mir zur Führung anvertraut wurde. Mit wenigen Leuten fing ich an; sie verdienten mehr und lebten besser als ich. So ging es fast fünfundzwanzig Jahre fort mit Sorgen und mühevoller Arbeit, und als ich dann eine größere Zahl von Leuten beschäftigte, war dennoch mein Vermögen geringer, als was heute mancher Arbeiter der Gussstahlfabrik besitzt.«

Alfred Krupp setzte den Betrieb zunächst in der Weise seines Vaters fort, war er doch noch ganz jung und unerfahren. Sowohl technische und kaufmännische Fachkenntnisse wie Allgemeinbildung musste er, der von der Quarta weg zur Leitung der Fabrik, zunächst unter der Aufsicht seiner tüchtigen Mutter, berufen wurde, sich erst allmählich erwerben. Seine Geschäftsreisen, die sich bis nach England erstreckten, weiteten seinen Horizont, zeigten ihm nach seinen eigenen Worten, »welch einen umfassenden Markt eine gute Sache sich erwerben kann«.

Sein Hauptaugenmerk war zunächst darauf gerichtet, den bisherigen Fabricaten größeren Absatz zu verschaffen, namentlich den



Stammhaus Krupp.

Vor fünfzig Jahren war diese
ursprüngliche Arbeiterwohnung
die Zuflucht meiner Eltern. Möchte
jedem unserer Arbeiter der Kummer
fern bleiben, den die Gründung dieser
Fabrik über uns verhängte. 25 Jahre
lang blieb der Erfolg zweifelhaft, der
seitdem allmählig die Entbehrungen,
Anstrengungen, Zuversicht und Beharr-
lichkeit der Vergangenheit, endlich so
wunderbar belohnt hat.
Möge dieses Beispiel Andern in Bedräng-
niß ermuthigen, möge es die Achtung
vor kleinen Häusern und das Mitgefühl
für die oft großen Sorgen darin vermehren.
"Der Zweck der Arbeit soll das Gemein-
=wohl sein, dann bringt Arbeit Segen,
dann ist Arbeit Gebet."
Möge in unserem Verbande Jeder vom
Höchsten zum Geringsten mit gleicher Ueber-
zeugung sein häusliches Glück dankbar und
bescheiden zu begründen und zu befestigen
streben, dann ist mein höchster Wunsch erfüllt.
Essen Februar 1873 Alfred Krupp.
25 Jahre nach meiner Besitzübernahme

des Elends und Kummers durchlebt habe, von wo aus 1826 am 26. October mein Vater zur Gruft getragen wurde, wo ich in der Dachstube Hunderte von Nächten in Sorge und fieberhafter Angst mit wenig Aussicht auf die Zukunft durchgemacht habe, wo vor und nach mit geringen Erfolgen die erste Hoffnung erwachte, und worin ich die Erfüllung der kühnsten Hoffnungen erlebt habe.«

Und im Jahre 1873 ließ er in dem kleinen Hause ein Blatt anbringen mit eigenhändiger Widmung, der wir Folgendes entnehmen:

»Vor fünfzig Jahren war diese ursprüngliche Arbeiterwohnung die Zuflucht meiner Eltern. Möchte jedem unserer Arbeiter der Kummer fern bleiben, den die Gründung dieser Fabrik über uns verhängte. Fünfundzwanzig Jahre lang blieb der Erfolg zweifelhaft, der seitdem allmählich die Entbehrungen, Anstrengungen, Zuversicht und Beharrlichkeit der Vergangenheit endlich so wunderbar belohnt hat. Möge dieses Beispiel Andere in Bedrängniss ermuthigen, möge es Achtung vor kleinen Häusern und das Mitgefühl für oft große Sorgen darin vermehren!«

Endlich 1877 im Kampfe mit der Socialdemokratie:

»Es ist bekannt, dass im Jahre 1826 die verfallene Gussstahlfabrik ohne Vermögen mir zur Führung anvertraut wurde. Mit wenigen Leuten fing ich an; sie verdienten mehr und lebten besser als ich. So ging es fast fünfundzwanzig Jahre fort mit Sorgen und mühevoller Arbeit, und als ich dann eine größere Zahl von Leuten beschäftigte, war dennoch mein Vermögen geringer, als was heute mancher Arbeiter der Gussstahlfabrik besitzt.«

Alfred Krupp setzte den Betrieb zunächst in der Weise seines Vaters fort, war er doch noch ganz jung und unerfahren. Sowohl technische und kaufmännische Fachkenntnisse wie Allgemeinbildung musste er, der von der Quarta weg zur Leitung der Fabrik, zunächst unter der Aufsicht seiner tüchtigen Mutter, berufen wurde, sich erst allmählich erwerben. Seine Geschäftsreisen, die sich bis nach England erstreckten, weiteten seinen Horizont, zeigten ihm nach seinen eigenen Worten, »welch einen umfassenden Markt eine gute Sache sich erwerben kann«.

Sein Hauptaugenmerk war zunächst darauf gerichtet, den bisherigen Fabricaten größeren Absatz zu verschaffen, namentlich den

Münzwalzen und Münzstempeln. Aber die Concurrenz in diesen Artikeln war eine sehr scharfe. In Oesterreich gelang es ihm nach langjährigen Kämpfen, welche sein Haar bleichten — er pflegte später zu sagen, die Farbe seiner Haare habe er in Wien gelassen — nur dadurch, schließlich Eingang zu finden, dass er mit Hülfe des Wiener Kaufmanns Alexander Schöller, eines geborenen Rheinländers, 1844 in Berndorf bei Leobersdorf eine Metallfabrik gründete, deren technische Leitung Krupps jüngerer Bruder Hermann übernahm.

Erst nach und nach gelangte Krupp zu neuen Verwendungsarten des Gussstahls auf Grund eigener Erfindungen. Den ersten Erfolg brachte ihm gegen Ende der dreißiger Jahre die Löffelwalze (zur Herstellung von silbernen und plattirten Löffeln), deren Patent er in England so gut verkaufte, dass er seinen Betrieb vergrößern konnte.

Hatte er bisher in guten Jahren höchstens gegen 70, in schlechten nur etwa 10 Arbeiter beschäftigt, so stieg jetzt die Zahl bis 1843 auf 99, bis 1845 auf 122. Doch war damit die Zeit der tastenden Versuche noch lange nicht abgeschlossen. So stellte Krupp auf der 1844 in Berlin veranstalteten deutschen Gewerbe-Ausstellung unter Anderem aus: ein dreitöniges Geläute aus Gussstahl, das benutzt wurde, um täglich Eröffnung und Schluss der Ausstellung einzuläuten, — wohl mehr ein Reclame-Artikel; jedenfalls wurde er nicht weiter gepflegt. Von größerem Interesse sind zwei andere Ausstellungsgegenstände, nämlich erstens zwei Gewehrläufe aus Gussstahl, von denen der eine roh geschmiedet, der andere zum Beweise seiner Zähigkeit durch Hammerschläge kalt umgebogen war; er hatte diese Probe ausgehalten, ohne dass Brüche zu bemerken waren. Sodann kugelfeste Kürasse aus Gussstahlplatten, die von der Militärverwaltung bis auf fünfzig Schritte ohne Erfolg beschossen wurden. Die Gewehrläufe hatte Krupp eigenhändig geschmiedet und sie bereits 1843 dem preußischen Kriegsministerium zugesandt, das die Sendung aber uneröffnet mit dem Bemerken zurückschickte, »die preußische Waffe — das Dreyse'sche Zündnadelgewehr — sei so vollkommen, dass sie keiner Verbesserung mehr bedürfe«. Inzwischen waren die Krupp'schen

Gewehrläufe aber in Frankreich officiell mit größtem Erfolge geprüft worden, worauf die preußische Gewehr-Revisionscommission das Gleiche that. Sie bezeugte jetzt dem Krupp'schen Gussstahl, »daß es Ausgezeichneteres und Besseres anhero nicht gegeben«, und der amtliche Ausstellungsbericht erkannte »die außerordentlichen Verdienste, welche sich der Aussteller um die vaterländische Industrie durch Vervollkommnung der Gussstahlfabrication erworben hat«, lobend an. Dies war der erste in der langen Reihe der Krupp'schen Ausstellungserfolge.

Durch die Herstellung von Waffen aus Gussstahl hatte Krupp den Weg betreten, der zum Ziele führen sollte. Aber noch immer handelte es sich dabei erst um vorläufige Versuche im kleinsten Maßstabe, während die eigentliche Fabrication selbst überwiegend noch im alten Geleise verblieb. Das Einschlagen ganz neuer Bahnen wurde hauptsächlich dadurch verhindert, dass sich Krupp bis 1844 mit zwei Brüdern und bis 1848 noch mit einem Bruder in die Leitung der Fabrik zu theilen hatte. Erst am 24. Februar 1848 übernahm er sie auf alleinige Rechnung. Er hat selbst fünfundzwanzig Jahre später diesen Tag als einen wichtigen Wendepunkt in der Entwicklung seiner Fabrik bezeichnet. Jetzt war er nur sich selbst verantwortlich, jetzt konnte er seinen eigenen Ideen folgen und das mit ihrer Ausführung verknüpfte Risico übernehmen, in der unerschütterlichen Zuversicht, dass der Erfolg nicht ausbleiben werde.

Der Geschäftsgang war damals keineswegs günstig. Die Arbeiterzahl war seit 1845 schon wieder bis auf 93 heruntergegangen, und jetzt trat die große politische Krisis ein, welche eine tiefe wirthschaftliche Depression zur Folge hatte. Im Jahre 1848 wurden durchschnittlich nur 72 Arbeiter beschäftigt. So schwierig war die Lage, dass Krupp, um nicht weitere Arbeiter entlassen zu müssen, das letzte ihm noch verbliebene Silbergeräth seiner Eltern einschmelzen ließ. Seitdem wurde in seinem Hause kein Silberzeug mehr verwendet. Aber damals waren schon die entscheidenden Schritte eingeleitet, welche die Lage völlig verändern sollten.

Krupps Hauptaugenmerk war mindestens seit 1847 gerichtet auf Herstellung von Geschützen aus Gussstahl. Ein kühner Gedanke! Denn seit Jahrhunderten wurden damals die meisten Geschütze aus Gusseisen, die besten aus Bronce hergestellt. Gusseiserne Geschütze zersprangen leicht; bei den broncenen nützte sich die innere Wandung, »die Seele«, zu schnell ab. Trotzdem war noch nie ein ernster Versuch gemacht worden, bessere Materialien zu verwenden.

Noch im 16. Jahrhundert war Deutschland Hauptexportland für Kanonen gewesen. Aber unter Königin Elisabeth, die im Anfange ihrer Regierung ihren Bedarf an Waffen jeder Art noch vornehmlich in Deutschland deckte, gelang es, die englische Geschützgießerei derart zu entwickeln, dass sie exportfähig wurde. Seitdem versorgte England in wachsendem Maße alle Länder mit Kanonen. Lange Zeit hatte daneben nur noch die schwedische Geschützindustrie große internationale Bedeutung. Erst im 19. Jahrhundert entwickelte sich auch diejenige von Lüttich. Deutschland dagegen konnte jetzt nicht einmal den eigenen Bedarf decken, was im Kriegsfalle sehr bedenkliche Folgen haben musste. In den Befreiungskriegen hatte Preußen bei der Beschaffung von Geschützen mit den größten Schwierigkeiten zu kämpfen gehabt, was sich leicht wiederholen konnte.

Wenn Krupp jetzt seine Energie darauf concentrirte, Geschütze aus Gussstahl einzuführen, so durfte er erwarten, dass namentlich die preußische Heeresverwaltung dies mit Freuden begrüßen werde. Er wusste, dass sein Gussstahl ein ausgezeichnetes Material war, wie man es gerade für Geschütze brauchte, und er konnte annehmen, dass man sich an dem hohen Preise dieses Materials nicht stoßen werde. Wenn man sonst überall bei Ankäufen mindestens ebenso sehr auf Billigkeit wie auf Qualität zu sehen pflegt, so hat man doch beim Kauf von Kriegswaffen meist das letztere Moment vorangestellt. Gibt es doch keine schärfere Probe für die Qualität eines Erzeugnisses als den Krieg, und muss doch der Krieger schon vor Beginn des Krieges unbedingtes Vertrauen zu seiner Waffe haben. Deshalb kann man auf keinem anderen Gebiete so wenig mit der Devise »billig und schlecht« wirthschaften wie auf dem der Waffenindustrie. Unter allen Waffen aber gibt es keine, bei der die Güte des Materials so wichtig ist wie das Geschütz. Denn bei keiner hat das Material so viel auszuhalten. Es muss außerordentlich zähe und elastisch sein, darf durch die Pulvergase, die Hitze und die Stöße der Geschosse möglichst wenig angegriffen werden. Jeder Staat wird bestrebt sein, für seine Geschütze das beste erreichbare Material zu verwenden, und darf dabei die Kosten nicht scheuen. Krupp durfte wohl annehmen, dass namentlich die preußische Heeresverwaltung dies einsehen, dass die Güte seines Gussstahls sich auf keine Weise so rasch Anerkennung verschaffen werde, als wenn er daraus Geschütze herstellte und diese der preußischen Heeresverwaltung anbot.

Aber mit diesen vorzugsweise wirthschaftlichen Erwägungen allein war noch nichts gethan. Es galt vor Allem, bedeutende technische Schwierigkeiten zu überwinden. Der Gussstahl war ursprünglich nur in der Kleineisen-Industrie verwendet worden. Allmählich waren die Objecte, welche man aus Gussstahl herstellte, zwar schon etwas größer geworden, aber die weitere Vergrößerung fand ihre Grenzen an der Unmöglichkeit, sehr schwere Gussstahlblöcke von vollkommener Gleichartigkeit der Qualität zu erzeugen. Die Gussstahlfabrication muss nämlich, um ein durchaus homogenes Product herstellen zu können, Schmelztiegel verwenden, deren jeder nur ein kleines Quantum Rohmaterial fasst (ursprünglich 12 Kilogramm, jetzt bei Krupp 40 Kilogramm). Nun hatte man zwar schon begonnen, eine Anzahl solcher Schmelztiegel in größere Formen zu entleeren. Aber je größer hierdurch der Block wurde, desto mehr litt die Gleichartigkeit der Qualität. Um diese Schwierigkeit zu überwinden, wendete Krupp ein ganzes System in einander greifender Mittel an, so namentlich sorgfältige Auswahl bezw. Herstellung des Rohmaterials und der Schmelztiegel, zweckmäßige Anlage der Schmelzöfen und glänzende Organisation ihres Betriebes, strenge, peinlich genaue Schulung der Arbeiter in der Durchführung des Betriebes u. s. w. Nur zwei Gruppen dieser Maßregeln sollen hier etwas näher beleuchtet werden, weil sie

besonders characteristisch sind für das Krupp'sche Fabricationssystem. Dabei muss ich freilich, dem Gange der Entwicklung vorauseilend, gleich die spätere Vollendung des Systems schildern, von dem aber bereits 1850 bedeutsame Anfänge vorhanden waren.

Von größter Wichtigkeit für die Erzielung einer hohen Qualität des Gussstahls ist die Verwendung bester Rohmaterialien: »Ohne gutes Eisen kein guter Stahl« ist ein alter Krupp'scher Grundsatz. Ursprünglich hatte er, gleich seinem Vater, hauptsächlich Cementstahl und Schmiedeeisen aus dem Siegerlande verwendet, besonders aus der königlichen Hütte zu Lohe, deren »Müsener Stahlberg« das beste Eisen zur Stahlbereitung lieferte. Als aber Krupp's Eisenbedarf immer mehr zunahm, konnte die Loher Hütte ihm nicht genug Material liefern, weshalb er, gleich den englischen Stahlfabricanten, schwedisches Eisen zu Hülfe nehmen musste. Im Jahre 1851 wurde auf seine Veranlassung in Lohe das kurz vorher erfundene Stahlpuddeln eingeführt, wodurch weit größere Massen Rohstahl hergestellt werden konnten als bei der früheren Cementation von Schmiedeeisen. Krupp sicherte sich die ganze Production des Loher Werks an Puddelstahl und machte sich auf solche Weise vom Auslande unabhängig. Doch auch das genügte ihm nicht auf die Dauer. Sowohl in Bezug auf die Menge wie auf die Qualität seines Rohmaterials wollte er ganz auf eigenen Füßen stehen.

Zu dem Zwecke erwarb er im Laufe der Zeit eine große Zahl von Eisensteingruben, hauptsächlich im Siegerlande und Nassau (wovon indess nur ein kleiner Theil ausgebeutet wird), seit den siebziger Jahren vor Allem bei Bilbao in Nordspanien, weil die dortigen Hämatit-Erze besonders vorzüglich sind. Sie werden mit Krupp's eigenen Seedampfern nach Rotterdam und von dort auf dem Rheine nach den schon seit den sechziger Jahren allmählich erworbenen Krupp-schen Hütttenwerken Rheinhausen, Duisburg, Neuwied, Engers u. s. w. geschafft. Dort werden die Erze verhüttet, und das gewonnene Roheisen wird in Essen zu Puddelstahl verarbeitet. Dabei wird die höchste Sorgfalt verwendet sowohl auf die Auswahl der für die einzelnen

Fabricate am besten geeigneten Roheisensorten, wie auch auf den Process des Puddelns selbst, der an die dabei beschäftigten Arbeiter sehr hohe Ansprüche stellt.

Das Puddeln bezweckt, aus dem Roheisen sowohl einen mehr oder weniger großen Theil des Kohlenstoffs zu entfernen, dasselbe zu »entkohlen«, wie auch die sonstigen schädlichen Bestandtheile so weit wie möglich zu beseitigen. Dieses »Frischen« geschieht beim Puddeln nicht mehr, wie bei dem älteren Verfahren, dem »Herdfrischen«, dadurch, dass Holzkohle, sondern dadurch, dass nur die Flamme des Brennstoffes mit dem Eisen im Puddelofen in Berührung gebracht wird. Will man Stahl erzeugen, so darf man die Entkohlung nicht so weit treiben wie bei der Erzeugung von Schmiedeeisen, muss also den Process früher abbrechen, wodurch er sich aber nur noch schwieriger für die dabei beschäftigten Arbeiter, die Puddler, gestaltet, weil der richtige Augenblick zum Abbrechen des Verfahrens sich nicht leicht erfassen lässt. Der ganze Puddelprocess erfordert nicht nur körperlich sehr kräftige und gewandte, sondern auch besonders intelligente und gut disciplinirte Arbeitskräfte. Krupp gelang es in ungewöhnlichem Maße, solche heranzuziehen und auszubilden. Er errichtete, nach dem Ausspruche eines belgischen Fachmannes, eine wirkliche Puddelschule, mit dem Erfolge, dass die Puddler der Essener Werke selbst in England, der Heimath des Puddelverfahrens, wohlbekannten Ruf besonderer Geschicklichkeit sich erworben haben.

Der fertige Rohstahl wird dann unter dem Dampfhammer bearbeitet, zu langen Stangen ausgewalzt, im Wasser gehärtet, in besonderen Laboratorien auf Härte und Kohlenstoffgehalt geprüft und danach sortirt. Dieses Prüfen und Sortiren des Rohstahls geschieht bei Krupp wieder mit peinlichster Sorgfalt, um für jede Verwendungsart des Gussstahls stets über die am besten geeignete Sorte Rohstahl verfügen zu können. Die Rohstahlstangen werden sodann zerbrochen, und aus den Stücken, sowie aus ähnlich hergestellten Stücken Schmiedeeisen wird nun erst durch genaue Wägung der einzelnen Materialien für jeden der zur Erzeugung von Gussstahl bestimmten kleinen

Schmelztiegel die »Beschickung« zusammengestellt, je nach dem Zwecke, dem der Gussstahl dienen soll.

Die Schmelztiegel aus feuerfestem Thon und Graphit können nur einmal gebraucht werden, weshalb Krupp von ihnen jetzt Hunderttausende gebraucht. Trotzdem müssen auch sie mit ganz besonderer Sorgfalt hergestellt werden, was ebenfalls bei Krupp geschieht. Doch kann ich darauf, sowie auf die Construction der Schmelzöfen, nicht eingehen. Vielmehr kann ich nur noch an der Hand eines guten, anschaulichen Berichts schildern, wie sich der Schlussact der eigentlichen Gussstahlfabrication vollzieht, nämlich das Ausgießen der einzelnen Tiegel, von denen bei großen Güssen bis zu 1500 erforderlich sind, in die Gussform.

Es kommt darauf an, dass in jedem einzelnen Tiegel der Stahl vollkommen gar eingeschmolzen wird, und dass man den Inhalt sämmtlicher Tiegel in ununterbrochenem Strome in die Form sich ergießen lässt. Darin liegt eine der Hauptschwierigkeiten, da der Stahl verhältnissmäßig schnell fest wird. Hierbei kommt denn auch die ganze, lang erprobte Schulung, Handfertigkeit und Geistesgegenwart des Arbeitspersonals zur Geltung. Jeder muss auf seinem Platze sein, für Jeden ist berechnet, wieviel Zeit er braucht, um mit seinem Tiegel an die nächste Gussrinne zu gelangen. Nur die besonnensten Arbeiter sind zu diesem Posten tauglich. Wenn Alles vorbereitet ist, werden die Oefen geöffnet. Zwei Schmelzer ergreifen die Tiegel, den ein Dritter ihnen mit einer eigenthümlich geformten Zange zureicht, und nun geht's in geordneter Colonne, ganz ohne Geräusch, zu den Gießrinnen: weiß glänzende, prächtig leuchtende Quellen flüssigen Stahles ergießen sich alsdann zunächst in einen Sammelbehälter und aus diesem direct in die für den weiter zu bearbeitenden Block bestimmte Form.

Durch solche Mittel gelang es Krupp, jene Schwierigkeiten zu überwinden, an denen die englischen Fabricanten gescheitert waren, gelang es ihm, immer größere Gussstahlblöcke von durchaus homogener Beschaffenheit herzustellen. Den ersten entscheidenden

Erfolg auf diesem Wege errang er im Jahre 1851 auf der ersten internationalen Industrie-Ausstellung in London mit einem Gussstahlblocke im Gewichte von 4500 Pfund. Nie hatte man einen so schweren und zugleich so homogenen Block gesehen. Die allgemeine Bewunderung, die er erregte, bedeutete für Krupp den Anfang seines Weltrufes. Doch dieser Gussstahlblock war nur ein Halbfabricat, war nur das Material, aus dem Krupp seine Geschütze baute. Und um letztere begann jetzt erst der eigentliche Kampf zu entbrennen. Die Erwartung, insbesondere Preußen werde die Gussstahlgeschütze mit Freuden begrüßen und einführen, sollte noch lange nicht in Erfüllung gehen.

Vom Jahre 1847 an, als Krupp das erste Probegeschütz für Preußen herstellte, einen Dreipfünder, bis zum Jahre 1859, als die ersten großen Bestellungen einliefen, war die Geschützfabrication für ihn nur eine Lieblingsbeschäftigung, die große Opfer an Kraft, Zeit und Geld kostete. Wenn er nur auf Gelderwerb sehen wolle, so äußerte er noch 1858 gegenüber einem Artillerie-Officier, so dürfe er keine Geschütze gießen; denn das Untersuchen, Prüfen etc. halte immer sehr lange auf. Für den Bey von Tunis oder den Khedive von Aegypten sei leichter arbeiten als für Preußen; denn deren Artillerie prüfe nicht so lange, wie die preußische Artillerie-Commission und zahle, noch ehe die Rohre abgeliefert seien. Er lege aber Werth auf die Ehre, seinem Vaterlande mit seiner Erfindung zu nützen; deshalb gestatte er sich die kostspielige Nebenbeschäftigung der Geschützanfertigung.

Wenn die Zahl der Krupp'schen Arbeiter in dem Jahrzehnte 1849 bis 1858 sich verzehnfachte und am Ende des Zeitraums über tausend betrug, so verdankte er dies nicht der Geschützfabrication, sondern »Friedensartikeln«, der Herstellung von Achsen und Federn für Eisenbahnwagen, Schiffswellen und dergleichen, namentlich aber einer epochemachenden eigenen Erfindung des Jahres 1853, dem Verfahren, Radbeschläge für den Eisenbahnbetrieb aus Gussstahl ohne Schweißung herzustellen. Bis dahin hatte man nur geschweißte

Radreifen aus Eisen oder Puddelstahl gehabt, die an der Schweißstelle leicht brachen und auch sonst nicht genügten. Krupp gelang es nach eifrigem Nachdenken und wiederholten Versuchen, die von einem einfachen Bleiringe in Größe eines Fingerringes ausgingen, eine Gussstahlbandage ohne Schweißnaht herzustellen. Diese Erfindung ist für die ganze weitere Entwicklung der Radreifen vorbildlich gewesen. Ihre Ausbeutung hat lange Zeit hindurch den ergiebigsten Zweig der Krupp'schen Fabrication gebildet, hat ihm Gewinne eingebracht, die in Deutschland kaum je dagewesen waren. Hauptvoraussetzung für die Größe seiner Erfolge bei solchen Gegenständen des Eisenbahnbedarfs war natürlich die Aera des Eisenbahnbaues, die immer wachsende Ausbreitung des neuen Verkehrsmittels.

Dagegen wollte die Entwicklung der Krupp'schen Geschützfabrication, wie schon erwähnt, lange Zeit hindurch nicht in Gang kommen. Die Lage war für Krupp insofern günstig, als die Einführung neuer Geschütze allerorten auf der Tagesordnung stand, seitdem die Erfindung der gezogenen Gewehre mit ihren größeren Schussweiten den Werth der bisherigen glatten Vorderlader-Geschütze stark herabgesetzt hatte. Man experimentirte mit neuen Systemen, und die Strömung war mehr und mehr auf Einrichtung gezogener Hinterlader gerichtet, die in Schweden erfunden worden waren und von Krupp adoptirt wurden. Die Vortrefflichkeit seines Materials war zwar schon, wie weiter oben bemerkt, 1849 bei dem nach Berlin gesandten Dreipfünder von der Artillerie-Prüfungscommission anerkannt worden. Aber die Construction des Geschützes war noch unvollkommen, und als sie verbessert wurde, scheiterte die Einführung an Vorurtheilen der entscheidenden Männer zu Gunsten der Broncegeschütze. Krupp erreichte es nun, dass seine Geschütze in anderen Staaten probirt wurden. Ueberall erwies das Material seine Vorzüglichkeit, und in Frankreich kam es daraufhin 1856 zur Bestellung von 300 Geschützen, die aber alsbald wieder zurückgenommen wurde, — wie es scheint, aus Geldrücksichten und aus Besorgniss, vom Auslande abhängig zu werden. Die Bestellung von 36 Geschützen durch den Khedive von

Aegypten konnte nur als hoffnungsvoller Anfang begrüßt werden. Entscheidend konnten begreiflicherweise erst größere Bestellungen der eigenen Regierung ins Gewicht fallen, und diese erfolgten nicht vor dem Jahre 1859.

Es war der damalige Regent Prinz Wilhelm selbst, der die Entscheidung zu Gunsten der Krupp'schen Geschütze herbeiführte. Er hatte Krupp und seine Fabrik schon 1853 kennen gelernt. Im Jahre 1859 stimmte er, nach einem unter seinen Augen ausgeführten Probeschießen, im Widerspruche mit einem Votum des damaligen Generalinspecteurs der Artillerie, dem Vorschlage bei, die Versuche mit gezogenen Feldgeschützen für abgeschlossen zu erklären. Anfangs wollte man nur 16 Sechspfünder bei Krupp bestellen. Die dem Prinz-Regenten zur Unterschrift vorgelegte Cabinetsordre verfügte die Bestellung von 100 solcher Geschütze. Der Regent aber änderte diese Zahl eigenhändig in 300. Auf Jahrzehnte hinaus entschied er damit über die weitere Entwickluug der Artillerie und beendete zugleich für Krupp die Zeit der vergeblichen Kämpfe. Aber an schweren Kämpfen hat es diesem auch später nicht gefehlt, so namentlich nach dem Feldzuge von 1866, in dem einige Krupp'sche Geschütze zersprangen, was aber theils durch die nicht von Krupp herrührende Construction, theils durch die noch mangelhafte Handhabung verschuldet worden war, so selbst wieder nach dem Kriege von 1870/71, trotz der glänzenden Erfolge, welche die Krupp'schen Geschütze damals lieferten, so schließlich auch später noch bis an sein Lebensende. Einiges davon müssen wir hier noch kennen lernen.

Die Kriege der sechziger Jahre stellten die längst erprobte Ueberlegenheit des Gussstahls als Geschützmaterial gegenüber der Bronce sogar in Preußen wieder in Frage. Man war dort nahe daran, wieder zur Bronce überzugehen, als der Krieg von 1870/71 ausbrach! Wie musste eine solche Erfahrung auf den Mann wirken, der seit so langer Zeit von der Vorzüglichkeit seines Materials felsenfest überzeugt war, der seit 1859 hoffen konnte, wenigstens dieses Ergebniss

sicher gestellt zu haben! Thatsächlich gelang das endgültig erst durch den Krieg gegen Frankreich, in dem kein einziges der Krupp-schen Rohre zersprang, die vielmehr den größten Ansprüchen genügten. Und selbst dieser gewaltige Sieg wirkte noch nicht in allen Ländern; erneuerte sich doch in den siebziger Jahren der Kampf mit der Bronce, als letztere durch die Erfindung von Uchatius sich zur Hartbronce entwickelt hatte.

Die Herstellung so schwerer Fabricate aus Gussstahl hatte Krupp natürlich längst zu einer Reihe großartiger Erweiterungen seiner Anlagen gezwungen. Dahin gehören vor Allem die Dampfhämmer zum Schmieden der riesigen Gussstahlblöcke. Der größte dieser Dampfhämmer, im Gewichte von 50 000 Kilogramm (Kostenpreis fast 2 Millionen Mark), wurde schon 1861 errichtet, als es noch nirgends derartige Ungethüme gab, weshalb man die von Krupp geplante Construction in technischen Kreisen mit Kopfschütteln erörterte. Als dann zum ersten Male der Hammer vor der erwartungsvoll gespannten Beamten- und Arbeiterschar langsam in die Höhe stieg, um im nächsten Momente mit furchtbarer Gewalt auf einen mächtigen Gussstahlblock niederzufallen, sprangen die zunächst stehenden Personen entsetzt zurück. Krupp, der ganz vorn stand, war der Einzige, der ruhig seinen Platz behauptete und unverrückt die großartige Kraftentfaltung beobachtete.

Um dieselbe Zeit erfolgte die Anlage eines Bessemerwerkes und mehrerer Walzwerke, namentlich für die Herstellung von Stahlschienen, Anfang der siebziger Jahre die Errichtung eines Werkes zur Durchführung der Stahlfabrication nach dem Siemens-Martin-Verfahren. Dieses wurde, gleich dem Bessemerwerke, nur zur Fabrication von Stahl für den Massenconsum verwendet, für Schiffswellen, Eisenbahnachsen und -Reifen, Kesselbleche u. s. w. Aber das waren keine eigenartigen Schöpfungen. Viel wichtiger ist für uns hier die Thätigkeit, welche Krupp als Geschützconstructeur entfaltete; denn sie bildet erst das Schlussglied in der Kette technischer Maßnahmen, durch welche Krupp bestrebt war, den ganzen Herstellungsprocess

der Geschütze, von der Eisensteingrube bis zur Ablieferung, ohne fremde Hülfe zu bewältigen.

Diese Thätigkeit begann schon 1865 mit der Erfindung einer neuen Verschlussart, des »Rundkeilverschlusses«, der später bei allen Krupp'schen Hinterladern angewendet wurde. Dann folgte eine neue Rohrconstruction für ganz schwere Geschütze, das Ringrohr, welches viel größeren Ladungen Stand hält als das alte Massivrohr. Auf der Pariser Ausstellung von 1867 führte Krupp ein Riesengeschütz dieser Art vor, das etwa 1000 Centner wog, ohne Zweifel die größte Feuerwaffe, die man bis dahin gekannt hatte. In den Jahren 1869/73 kam es zur Construction mehrerer neuer Feldgeschütze, um deren Einführung in Preußen er wieder einen harten Kampf durchzufechten hatte. Die Artillerie-Prüfungscommisson war mit eigenen Entwürfen für neue Feldgeschütze beschäftigt und wollte Krupp nur als Fabricanten, nicht als Constructeur anerkennen, was sein berechtigtes Selbstgefühl schwer kränkte. Erst 1874 wurde dieser Kampf durch ein Compromiss beendet, bei dem für den wichtigsten Theil des Geschützes, für das Rohr, seine Construction, das Mantelrohr, den Sieg errang und auch in einigen andern Punkten seine Vorschläge durchdrangen. So entwickelten sich seine Geschützconstructionen immer weiter. Sie veranlassten ihn um diese Zeit, sich auch bei den Schießversuchen auf eigene Füße zu stellen, sich unabhängig von denen der Militärverwaltungen zu machen. Deshalb kaufte er 1873 einen großen Schießplatz bei Dülmen und, als dieser bei der sich immer mehr steigernden Tragweite der Geschütze nicht mehr ausreichte, 1877 ein Landgebiet bei Meppen, das nicht weniger als 17 Kilometer lang ist. Eine Reihe großartiger Anlagen dient dort den Schießverversuchen, zu denen Krupp nun seinerseits die Vertreter der Militärverwaltungen einladen konnte.

Die späteren Fortschritte in der Construction der Krupp'schen Geschütze — lange Rohre, Schnellfeuerkanonen u. s. w. — kann ich hier nicht erörtern, sondern nur noch als Schlussergebniss kurz von dem vollständigen Siege sprechen, den Krupp über seinen

stärksten Concurrenten, Armstrong, davontrug. Schon 1867 war Armstrong zwar bei deutschen Schießversuchen unterlegen. Aber seitdem hatte er sich rastlos bemüht, Krupp zu überholen, und erst Mitte der achtziger Jahre konnten diese Bemühungen als endgültig gescheitert angesehen werden. Was das Material betrifft, so klagte der Director des Arsenals von Woolwich selbst, dass Sheffield nicht im Stande sei, die Sorte Stahl zu liefern, dessen die Artillerie bedurfte. Hinsichtlich der Construction ist es schon höchst characteristisch, dass die Engländer lange an den Vorderladern festhielten, dass sie dann eine weitere Reihe von Jahren zwischen Vorder- und Hinterladern schwankten und erst sehr spät endgültig zu letzteren übergingen, wobei denn natürlich die Zuverlässigkeit der Qualität noch viel zu wünschen übrig lassen musste. Der Verschluss Krupp wurde von den Engländern selbst für besser erklärt als das von Armstrong angenommene französische Verschlusssystem; ebenso mussten sie zugeben, das ihre Stahlgeschosse denen Krupp's nicht ebenbürtig seien.

Am 18. Juli 1887 starb Alfred Krupp als der größte Industrielle Deutschlands, vielleicht der ganzen Welt. Sein Werk aber entwickelte sich zunächst, wenigstens äußerlich, immer weiter. War noch bei seinen Lebzeiten (1886) das Grusonwerk in Buckau bei Magdeburg mit 12 Millionen Mark Capital, 3500 Arbeitern und einer durchschnittlichen Tagesproduction von 5400 Centnern Hartguss, namentlich Panzerungen und Geschossen aller Art, dem Krupp'schen Unternehmen einverleibt worden, so übernahm dieses 1896 auch den Betrieb der Germaniawerft in Kiel mit fast 3000 Arbeitern. Die ganze Arbeiterzahl der Krupp'schen Werke beträgt jetzt 46000 Mann, sodass, einschließlich der Angehörigen, jedenfalls weit über 100000 Menschen ihren Lebensunterhalt von Krupp beziehen. Die Stadt Essen ist binnen fünfzig Jahren aus einer Kleinstadt von 10000 Einwohnern eine Großstadt von 100000 geworden, — eine Entwicklung, die doppelt so rasch ist wie diejenige der Stadt Sheffield in dem Jahrhundert nach der Erfindung des Gussstahls durch Huntsman. Und während hier zahlreiche kleinere Unternehmungen betheiligt

waren, ist in Essen das Meiste einem einzigen Riesenunternehmen zu danken, wenn auch von der Krupp'schen Arbeiterschaft ein großer Theil nicht im Essener Stadtbezirke wohnt. Die Thatsache, dass die Arbeiterschaft der Essener Kruppwerke im Jahre 1849 nur etwa 1%, 1898 dagegen 22% der Essener Einwohnerschaft ausmachte, zeigt jedenfalls deutlich den entscheidenden Einfluss des Krupp'schen Unternehmens.

Krupp ist durch sein Lebenswerk einer der reichsten Männer Deutschlands geworden — sein Sohn bezieht jetzt ein Jahreseinkommen von 12 bis 15 Millionen Mark —, aber andrerseits reicht die Bedeutung seiner Thätigkeit unendlich weit hinaus über die Entwicklung seines eigenen Unternehmens. Von denjenigen anderen deutschen Unternehmungen, für welche er unmittelbar bahnbrechend wirkte, nenne ich nur den 1854 entstandenen »Bochumer Verein für Bergbau und Gussstahlfabrication«, der jetzt mit einem Actiencapital von 25 Millionen Mark und 9000 Arbeitern jährlich über 200000 Tonnen Fabricate im Werthe von über 30 Millionen Mark erzeugt.

Deutschland hat nur in einigen anderen Industriezweigen so riesenhafte Fortschritte gemacht wie in der Herstellung von Stahl und Stahlwaaren. Gewiss weist schon die Roheisen-Erzeugung eine erstaunliche Entwicklung auf; denn sie betrug 1850 10%, 1898 dagegen 82% derjenigen Großbritanniens. Aber beim Stahl ist das Bild noch ein weit großartigeres: Um das Jahr 1850 erzeugte Deutschland im Ganzen etwa 5000 bis höchstens 6000 Tonnen Rohstahl (etwa 500 bis 600 Tonnen Gussstahl), während Großbritanniens Ausfuhr allein schon doppelt so viel betrug, die Production jedenfalls weit mehr als das Zehnfache. Jetzt dagegen producirt Deutschland erheblich mehr Stahl als Großbritannien, vermuthlich etwa um ein Viertel mehr. Am schnellsten vollzog sich in neuester Zeit die Entwicklung bei den verschiedenen Sorten des Flussstahls, hergestellt nach dem Bessemer- und namentlich nach dem Siemens-Martin-Verfahren, das Deutschland in weit höherem Maße zu Gute gekommen st als England. Aber das ist Massenproduction »for the million«,

Erzeugung gewöhnlicher Handelswaare. Wichtiger für den Volkswirth, der in die Ferne zu blicken weiß, bleibt die Thatsache, dass Deutschland in der Herstellung des höchstwerthigen Qualitätsstahles die führende Nation geworden ist. Dies verdankt es ganz allein Alfred Krupp. Und ferner verdankt es ihm seine Bedeutung als führende Nation in der Herstellung von Geschützen. Es gibt jetzt nur noch wenige Staaten auf der ganzen Erde, die nicht ihren Hauptbedarf an Geschützen von der Essener Fabrik bezogen haben; hat sie doch bis Ende 1898 davon über 37000 Stück geliefert.

Welches sind, so frage ich jetzt, die Ursachen so großer Erfolge gewesen?

III.

Hat Krupp viel »Glück« gehabt? Ohne Frage musste für ihn, wie für jeden erfolgreichen Arbeiter, eine gewisse Gunst der äußeren Verhältnisse gegeben sein. Die Aera des Eisenbahnbaues habe ich als ein solches günstiges Moment schon genannt. Auch dass nach Erfindung der gezogenen Gewehre die Geschütze verbessert werden mussten, kann man als ein solches anführen. Wichtiger war es ohne Frage, dass Krupp die Aufmerksamkeit eines Fürsten erregte, der mehr als ein Anderer seines Zeitalters für die Verbesserung der Kriegstechnik gethan hat, und dass dessen Kriegserfolge auch Krupp zu Gute gekommen sind. Die vorbildliche Bedeutung, welche das deutsche Heerwesen nach 1870/71 erlangt hat, ist sicherlich als eine bedeutsame Voraussetzung für Krupp's Erfolge anzusehen.

Auch abgesehen davon, hat Krupp von der preußischen Regierung, als diese seine Bedeutung voll erkannt hatte, und ebenso später von der deutschen Reichsregierung manche Gunst erfahren, so schon 1865, als er vom Staate einige für ihn wichtige Hüttenwerke kaufen wollte und dem Bochumer Verein für Bergbau und Gussstahlfabrication, der den gleichen Preis bot, beim Zuschlage vorgezogen wurde. Derartiges wird sich wohl häufig wiederholt haben. Dagegen hat Krupp diejenige Art der Staatshülfe, welche für die Industrie die wichtigste

ist, den Schutzzoll nämlich, für seine Gussstahlfabricate niemals nöthig gehabt. Schutzzölle haben nur Zweck, wenn es gilt, Preisunterbietungen des Inlands durch das Ausland, bei vorübergehender Ungunst der relativen inländischen Productionsbedingungen, wettzumachen. Bei Erzeugnissen, welche durch ihre Qualität jeder Concurrenz Trotz bieten, sind Schutzzölle zwecklos. Nur für seine Schienenproduction hat Krupp vermuthlich von der 1879 beginnenden deutschen Schutzzoll-Aera Nutzen gehabt, nicht nur für den Absatz im Inlande, sondern auch indirect für den Export, indem die Sicherung relativ lohnender Inlandspreise durch den Schutzzoll es in den achtziger Jahren den deutschen Schienenfabricanten erleichterte, die Engländer bei Lieferungen für das Ausland zu unterbieten. Doch hat Krupp persönlich an diesem volkswirthschaftlich keineswegs einwandsfreien Verfahren schwerlich viel Antheil gehabt. Er kam damals, seines hohen Alters wegen, nur noch selten in die Fabrik und kann einen Betrieb, der den Geschäftsgrundsätzen seines ganzen Lebens widersprach, schwerlich mit vollem Bewusstsein gebilligt haben. Krupp war kein Mann, der nach Staatshülfe verlangte, sondern ein geborener Kämpfer, der sich selbst in erster Linie seine Erfolge zu danken hatte. Wie lange hat er ringen müssen mit den Vorurtheilen der heimischen Staatsorgane, bis diese seinen Geschützen die verdiente Werthschätzung zu Theil werden ließen! Entscheidenden Einfluss hat Staatsgunst gewiss nicht auf seine Erfolge ausgeübt.

Krupp's Lebensziel bestand darin, Fabricate, namentlich Geschütze von höchster Leistungsfähigkeit zu erzeugen. Gegenüber diesem ihn beherrschenden Gedanken ist das Erwerbsinteresse, wie wir wissen, lange Zeit hindurch stark zurückgetreten. »Lieber setzte er schon in seiner Jugend sein ganzes, kleines Vermögen an die Ausführung einer einzigen Idee, als dass er aus Geldrücksichten auf technische Versuche verzichtete. Noch in späteren Lebensjahren erzählte er gerne, wie er damals beinahe sein Hab' und Gut geopfert, um seine Löffelwalze zu construiren, und wie er, als sie ihm entzweibrach, dennoch nicht verzweifelte, sondern in der festen Ueberzeugung von

der Richtigkeit seiner Idee nach der Ursache des Constructionsfehlers forschte und, nachdem er ihn gefunden, rüstig wieder von vorne anfing.« Ebenso verfuhr er nach 1848, als er die Fabrik allein übernommen hatte, mit der Herstellung großer Gussstahlblöcke und nach 1866, als er dreihundert von ihm für die preußische Artillerie gelieferte Feldgeschütze, die sich nicht bewährt hatten, einfach zurücknahm und durch neue Rohre mit anderem Verschluss ersetzte, trotzdem der unzureichende alte Verschluss gar nicht von ihm, sondern von der Geschützgießerei in Spandau herrührte. Mit Recht hat man gesagt: »Wäre er nur ein guter Geschäftsmann gewesen, so würde er der preußischen Regierung den Umtausch nicht kostenlos, sondern zu billigen Bedingungen angeboten haben.« Aber die mangelhaften Kanonen beleidigten sein Ehrgefühl. Deshalb sagte er mit der Schroffheit, welche sein Wille in diesem ihm wichtigsten Punkte anzunehmen begann: »Weg damit!« Und aus der gleichen Gesinnung ging die Heftigkeit hervor, mit der er 1872 der preußischen Artillerie-Prüfungscommission entgegen trat, als sie seine Geschützconstructionen nicht mit der nöthigen Achtung behandelten. Aber dieser Idealismus des großen Industriellen hat noch weit wichtigere Wirkungen hervorgebracht.

Um seinen Erzeugnissen die höchste erreichbare Qualität zu verleihen, war Krupp's stetes Bestreben darauf gerichtet, ihren ganzen Herstellungsprocess selbst zu beherrschen, sich von allen anderen Betrieben unabhängig zu machen. Gegenüber dem englischen Principe möglichst weitgehender Arbeitstheilung haben wir in dieser wahrhaften Arbeitsvereinigung unzweifelhaft einen Hauptgrundsatz Krupp's vor uns; es ist auch gar keine Frage, dass darin eine seiner Hauptstärken bestand. Das erste englische Militärblatt, die »Army and Navy Gazette«, gestand in den achtziger Jahren zu, es sei ein Fehlgriff gewesen, dass die englische Heeresverwaltung zwar die eigentliche Geschützfabrication selbst in Woolwich vornehmen lasse, dagegen die Lieferung des dafür nöthigen Stahls der Privatindustrie überlasse; denn in kurzer Zeit seien drei aus solchem Stahl hergestellte

Rohre gesprungen. Unzweifelhaft wird durch die Arbeitstheilung auch das Gefühl der Verantwortlichkeit für das Erzeugniss getheilt, was keine gute Folge der Arbeitstheilung ist. Aber andererseits ist Krupp's Princip nur unter ganz bestimmten Voraussetzungen durchführbar, deren wichtigste die einzigartige Natur eines Unternehmers von seiner Größe bildet.

Vor Allem mussten zur Durchführung jenes Grundsatzes Jahrzehnte lang alle im Geschäfte verdienten Capitalien immer wieder festgelegt, zu Erweiterungen des Betriebes verwendet werden. Welche kaum übersehbare Reihe solcher Erweiterungen hat Krupp's Unternehmen erlebt! Der Grundbesitz der Firma hat sich von 1850—1895 von $4^1/_2$ bis auf 352 Hectar vergrößert, der überbaute Grundbesitz von 0,40 bis auf 51 Hectar. Der Gesammtwerth der bei Krupp festgelegten Capitalien wird jetzt sicherlich 100 Millionen Mark weit übersteigen.

Im Jahre 1874 trat der Fall ein, dass die Geschäftsgewinne für die nöthigen Erweiterungen nicht mehr ausreichten, weshalb Krupp eine Hypothekaranleihe von 30 Millionen Mark aufnehmen musste. Die Anleihe ließ sich nur unter drückenden Bedingungen erreichen, wobei außer der damaligen allgemeinen Handelskrisis auch die Thatsache mitwirkte, dass Fabriken an sich keine guten Pfandobjecte sind, weil sie in dem durch den Darleiher doch immer zu berücksichtigenden schlimmsten Falle von Concurs und Zwangsversteigerung zum großen Theile nur den Werth alten Eisens haben. Auch waren damals Hypothekaranleihen von Fabriken noch gar nicht üblich. Kurz, die Bedingungen waren ungünstig, namentlich in Bezug auf die Rückzahlung der Anleihe. Doch gelang es, sie 1879 unter besseren Bedingungen in eine neue Anleihe umzuwandeln und diese bis 1886 gänzlich zu tilgen, weit früher, als es nach dem Abkommen von 1879 nöthig war, und zwar trotzdem die Erweiterung des Unternehmens ihren Fortgang nahm — gewiss ein glänzendes Zeugniss für seine Ertragsfähigkeit. Im Ganzen blieb es dabei, dass das Unternehmen selbst immer wieder die Mittel lieferte, um es, den

Anforderungen seines Leiters entsprechend, auszudehnen. Wäre das nicht der Fall gewesen, so hätte eine Erweiterung in solchem Umfange gewiss nicht stattfinden können.

Eine noch weit wichtigere Voraussetzung jenes Systems der Arbeitsvereinigung besteht in der glänzenden, planmäßigen Organisation der Arbeit in dem Krupp'schen Unternehmen. Und damit sind wir wohl bei dem wichtigsten Theile unserer Erörterung angelangt.

Was zunächst die Leitung des Betriebes betrifft, so besorgte Krupp diese anfangs ganz allein, dann bis 1862 mit einem Vertreter. Jahrzehnte lang lastete auf ihm die ganze Arbeit, Sorge und Verantwortlichkeit dieser Riesenaufgabe. Die Folge war Ueberanstrengung, die ihn namentlich in der schweren Zeit nach den Erfahrungen von 1866 zu gründlicher Ausspannung nöthigte. Aber Krupp besaß in hohem Maße die seltene, für jeden Leiter eines großen Betriebes unschätzbare Kunst, alle Arbeiten, für die er selbst nicht mehr unbedingt nöthig war, auf andere Schultern abzuwälzen, um den verbleibenden, wichtigsten Theil desto besser bewältigen zu können. Deshalb errichtete er schon 1862 die »Procura«, eine Collectiv-Vertretung von zunächst zwei Personen, welche er allmählich vermehrte, und an die er immer neue Theile der Betriebsleitung abgab, bis sie schließlich bei seinem Tode ein Directorialcollegium mit einem Vorsitzenden und sechs gleichberechtigten Ressortchefs bildete. Für diese wie überhaupt für alle wichtigeren Posten suchte er, ohne zu markten, die tüchtigsten Kräfte zu gewinnen. Aber die oberste Leitung behielt er sich stets vor. »Tag und Nacht beherrschte ihn die Sorge um das Gedeihen seiner großen Schöpfung. Thatsächlich verwandte er bis in die letzten Lebensjahre hinein schlaflose Stunden der Nacht zur Arbeit. An seinem Bette befand sich beständig ein Schreibapparat mit Papier und riesigen Bleistiften. Am anderen Morgen wanderten die Bogen, die seine Fragen, Befehle, Anregungen, Erörterungen in energischen, großen, charakteristischen Schriftzügen enthielten, in die Fabrik. Häufig und gerne fügte er Constructionsskizzen bei, die er mit rascher und sicherer Hand

hinzuwerfen wusste. Er pflegte aber auch noch oft selbst in den Werkstätten zu erscheinen, um sich persönlich davon zu überzeugen, wie dieser oder jener Auftrag ausgeführt wurde. Diejenigen seiner Angestellten, welche länger auf der Gussstahlfabrik beschäftigt waren, kannte er alle von Angesicht zu Angesicht.«

Mit der gleichen Organisationsgabe und dem gleichen eindringenden Scharfblicke umfasste er alle Theile seines gewaltigen Betriebes.

»Wenn Krupp — so sagt der französische Chemiker Frémy in seinem Werke ‚Le métal du canon' — dazu gelangt ist, den Kriegsmaschinen jene Vollkommenheit zu geben, welche man an ihnen kennt, so geschah dies, weil er seit einer langen Reihe von Jahren ihre Fabrication auf eine wissenschaftliche Grundlage gestellt hat. In seiner Fabrik wird nichts dem Zufall überlassen. Chemiker analysiren fortwährend die Grundstoffe und die hergestellten Erzeugnisse. Das wissenschaftliche und industrielle Element ist eng mit dem militärischen verbunden. Artillerie-Officiere sind der Fabrication zugetheilt und verfolgen alle ihre Einzelheiten. Erhebliche Summen werden auf neue Versuche verwandt, die mit den verschiedenen für die Geschützfabrication geeigneten Legirungen gemacht werden. Jede untersuchte Metallart erhält gewissermaßen ihre Acten, die ihre chemische Zusammensetzung, ihre Vortheile und Mängel ergeben.«

Frémy spricht hier von einer »wissenschaftlichen Grundlage« der Krupp'schen Fabrication und schreibt es dieser Grundlage zu, dass seine Geschütze einen so hohen Grad der Vollkommenheit erlangt haben. Bleiben wir hierbei noch einen Augenblick stehen. Ist es nicht zu viel gesagt, von einer »wissenschaftlichen Grundlage« zu sprechen bei dem Werke eines Mannes, der auf dem Gymnasium nur bis zur Quarta gekommen ist und nie eine Technische Hochschule besucht hat? Krupp ist selbst niemals wissenschaftlich thätig gewesen, und seine Erfindungen sind jedenfalls nicht das Ergebniss systematisch-theoretischer Schulung. Dennoch hat Frémy Recht: die Krupp'sche Fabrication hat eine »wissenschaftliche Grundlage«.

Dabei denkt man zunächst an die wissenschaftlichen Methoden, welche bei allen den Proben Anwendung finden, denen die Rohmaterialien und Fabricate der Krupp'schen Werke unterworfen werden, also etwa an die Festigkeitsversuche in der Probiranstalt (1898:

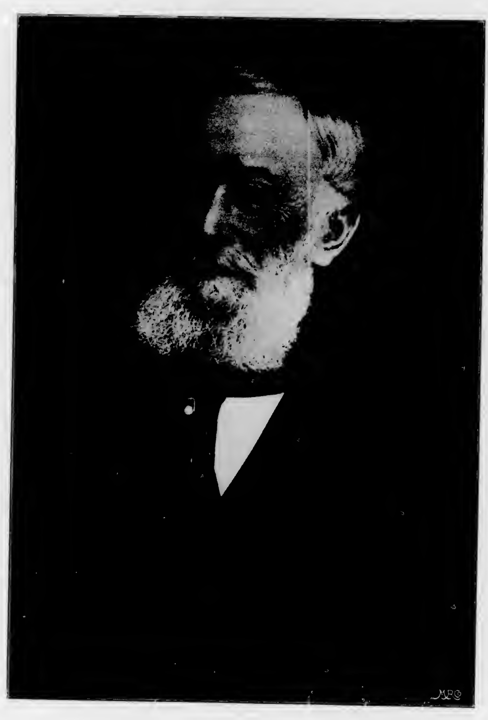
143 000), an die Analysen in den chemischen Laboratorien (1898: 24 567), an die Prüfungen, die jedes Geschütz in Bezug auf Widerstandskraft und ballistische Leistungen durchzumachen hatte. Ungleich bedeutsamer war doch, sowohl praktisch wie theoretisch, die Verwerthung des sich auf solche Weise ansammelnden ungeheuren Thatsachenmaterials zur Besserung der vorhandenen Mängel, zur Erzielung von Fortschritten in der Betriebstechnik. Sie waren undenkbar ohne Eindringen in die Ursachen jener Thatsachen, ihrer gleichartigen und ihrer verschiedenartigen Eigenschaften. Und das ist Wissenschaft, mag es nun geschehen, um die Wahrheit zu ergründen, oder um praktische Resultate zu erzielen, am Ende gar, um Geld zu verdienen. Der Betrieb der Wissenschaft hat sich zwar theilweise im Laufe der Zeiten von der »Praxis« losgelöst; insoweit dies gelungen ist, kann und soll die Wissenschaft von ihren Jüngern ohne andere Zwecke »um ihrer selbst willen« betrieben werden. Aber in weitem Umfange ist jene Arbeitstheilung eben noch nicht durchgeführt, wird die Theorie vielmehr noch in Personalunion mit der Praxis gepflegt. Darin liegt kein Anlass, einer derartigen Thätigkeit ihren wissenschaftlichen Charakter abzustreiten.

Was bei Krupp auf solche Weise geschah, war in seiner tiefsten Grundlage verwandt mit noch anderen Theilen der organisatorischen Thätigkeit, die er aufwenden musste, um sein Lebensziel zu erreichen, so auch mit jener sorgfältigen Schulung, die er seinen Handarbeitern für das Puddeln und Stahlgießen angedeihen ließ. Hier wie dort hieß es, den Mängeln im bisherigen Betriebe genau nachzuforschen, ihre Ursachen zu ermitteln und sie dann abzustellen durch geduldige, gründliche, systematische geistige Arbeit. Hier wie dort war es der rastlos wiederholte Versuch, der das Material für diese geistige Arbeit lieferte und als Probe dafür diente, ob man auf dem rechten Wege sei oder nicht. Nur war es in einem Falle die unbelebte Materie, im anderen der Mensch, mit dem auf solche Weise experimentirt wurde, um feste Grundsätze zu finden, nach denen man verfahren konnte, bis neue Erfahrungen weiter führten. Freilich sind diese

Erfahrungen und Grundsätze meist nicht Büchern anvertraut, nicht veröffentlicht worden. Aber darum haben sie doch wissenschaftlichen Charakter und wissenschaftliche Bedeutung.

Man hat gesagt, Krupp sei »kein Kaufmann« gewesen. Das ist, so ausgedrückt, jedenfalls unrichtig. Er hat mit außerordentlichem Geschick für seine Fabricate Propaganda gemacht und ihren Absatz dadurch zu fördern gewusst, dass er ihre Vorzüge ins reche Licht stellte. Deshalb hat er alle großen Ausstellungen beschickt und kein Opfer gescheut, um stets so glänzend wie nur möglich vertreten zu sein. Krupp's Gussstahlblock, sein Riesengeschütz, seine riesenhaften Schiffskurbelwellen waren regelmäßig die am meisten bestaunten Ausstellungsgegenstände. Er wusste den Eindruck solcher gewaltiger Objecte auf das Publicum geschickt zu steigern und auszunutzen. Auch mit Wort und Schrift war er oftmals bestrebt, seinen Erzeugnissen Geltung zu verschaffen, und was er in solcher Weise nicht selbst thun konnte, geschah durch Fachmänner, denen er Material lieferte. So hat er namentlich auch dafür gesorgt, dass die Ergebnisse aller jener Versuche, die mit seinen Fabricaten angestellt wurden, möglichst weite Verbreitung fanden. Gewiss diente auch die Art, wie er ausländische fürstliche und andere vornehme Besucher, militärische und sonstige wichtige Autoritäten in seiner Fabrik aufnahm, dem gleichen Zwecke. Freilich, im Uebrigen hieß es: »Procul este, profani!«

Krupp war also ohne Frage ein tüchtiger Geschäftsmann, ein weitsichtiger Geschäftsmann größten Stils. Das zeigte sich z. B. auch darin, dass er den Staaten, welche mit ihm wegen Geschützlieferung in Verbindung traten, Versuchsgeschütze und sonstige Versuchsmittel kostenlos überließ. Auch jene Zurücknahme der dreihundert Geschütze nach dem Feldzuge von 1866, obwohl sie gewiss nicht aus geschäftlichem Interesse hervorging, entsprach diesem doch vollkommen, wenn man es nur groß genug auffasste. Krupp ist ein classisches Beispiel dafür, dass die höchste Stufe des Geschäftsgeistes in ihren Ergebnissen nothwendigerweise mit denen idealer,

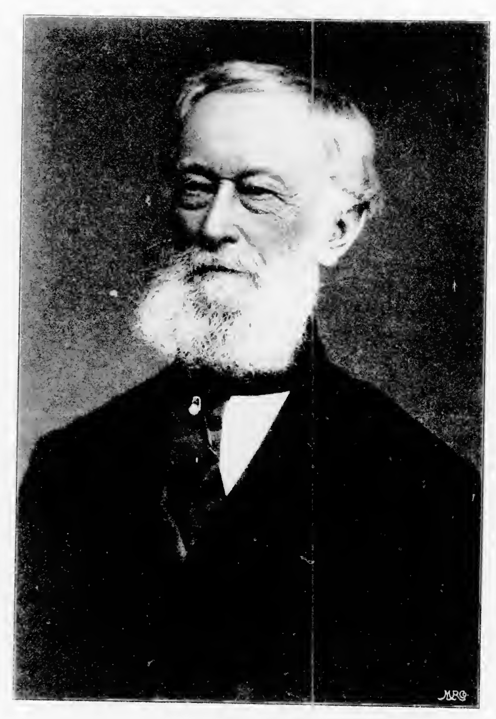


Alfred Krupp.

gemeinnütziger Gesinnung übereinstimmt. Das geht am deutlichsten hervor aus dem Verhältnisse Krupp's zu seinen Lohnarbeitern.

Betrachten wir zunächst das Verhältniss innerhalb des Betriebes. Hier war Krupp durchaus der Herr, der jeden Einzelnen zwang, sich seinem Gebote unbedingt zu fügen. Dies klingt hart, ist aber nichts als der Ausdruck schlichter Nothwendigkeit, was Jedem einleuchten muss, der sich ohne Vorurtheil das Wesen des Krupp'schen Betriebes vergegenwärtigt. Wie wäre jenes System der »Arbeitsvereinigung« durchführbar, bei dem die allerverschiedensten Productionszweige zu einem Zwecke in einem Betriebe vereinigt werden, wäre ihr Ineinandergreifen nicht unbedingt sicher gestellt durch strengste Einheitlichkeit der Leitung! Wie wäre auch nur die für Krupp so charakteristische peinlich sorgfältige Schulung der Arbeiter, die exacte Durchführung des Puddelprocesses oder des Ausgießens vieler hundert Tiegel mit flüssigem Gussstahl in die Gussform binnen einer ganz bestimmten, kurzen Zeitspanne — wie wäre das möglich ohne vollkommenes Sich-einfügen jedes Einzelnen in den Gesammtorganismus, dessen Leitung in Einer Hand liegen muss! Ist erst einmal die richtige Methode gefunden, ist aus einer Anzahl von Menschen ein genau arbeitender Organismus gebildet, dann kann der Schöpfer dessen Leitung wohl einem Anderen übertragen; aber auch dann noch muss er regelmäßig die Ausführung überwachen. Vielleicht mag es irgend welche Betriebe geben, die auf andere Weise geleitet werden können, woran ich freilich zweifle; der Krupp'sche Betrieb ließ sich jedenfalls nur nach dem strengsten monarchischen Principe leiten.

Wird der einzelne Hülfsarbeiter dadurch, wie der landläufige Ausdruck lautet, zur »Maschine«? Ich glaube nicht. Er bleibt ein selbständiges Wesen; nur concentrirt er seinen Willen und seine Intelligenz darauf, eine ihm genau vorgeschriebene Pflicht so gut wie nur irgend möglich zu erfüllen. Das that Krupp selbst im höchsten Maße und konnte es daher auch von jedem seiner Gehülfen verlangen. Die Bedeutung dieser Pflichterfüllung konnte ihnen Allen,



Alfred Krupp.

gemeinnützigen Gesinnung [illegible] hervor aus dem Verhältniss Krupps [illegible]

Betrachten wir zunächst [illegible] triebes. Hier war Krupp [illegible] zwang, sich seinem Gebote [illegible] ist aber nichts als der Ausdruck [illegible] einleuchten muss, der sich ohne Vorurtheil [illegible] Betriebes vergegenwärtigt. Wie wäre [illegible] vereinigung durchführbar, bei der die [illegible] zweige zu einem Zwecke in einem Betriebe [illegible] ihr Ineinandergreifen nicht unbedingt [illegible] Einheitlichkeit der Leitung! [illegible] charakteristische peinlich sorgfältige [illegible] Durchführung des Puddelprocesses [illegible] Tiegel mit flüssigem Gussstahl in [illegible] bestimmten, kurzen Zeitspanne [illegible] kommenes Sich-einfügen jedes Einzelnen [illegible] dessen Leitung in Einer Hand [illegible] richtige Methode gefunden, ist [illegible] genau arbeitender Organismus gebildet, [illegible] dessen Leitung wohl einem Anderen [illegible] noch muss er regelmäßig die Ausführung [illegible] mag es irgend welche Betriebe geben [illegible] werden können, woran ich freilich [illegible] läßt sich jedenfalls nur nach dem [illegible] leiten.

Wird der einzelne Hülfsarbeiter [illegible] druck lautet, zur Maschine? Ich glaube [illegible] selbständiges Wesen, mit [illegible] telligenz darauf, eine ihm [illegible] nur irgend möglich [illegible] sten Maße und konnte [illegible] verlangen. Die Bedeutung [illegible]

bei einigem ruhigen Nachdenken, unmöglich verborgen bleiben, in einem Betriebe, dessen Gedeihen in solchem Maße gerade hiervon abhing. Bei Krupp mussten sie sich als werthvolle, nothwendige Glieder eines mächtigen Ganzen fühlen. Aber sie mussten auch einsehen, dass ihr eigenes Wohl von dem dieses Ganzen bestimmt wird. Das Bewusstsein des Wechselverhältnisses, welches besteht zwischen der Wohlfahrt des großen Unternehmens und derjenigen seiner Angehörigen, musste bei Krupp, wenn keine äußeren Einflüsse sich geltend machten, jedem Einzelnen in Fleisch und Blut übergehen. Bei dem letzten der Krupp'schen Arbeiter musste doch schließlich ein Gefühl des Stolzes entstehen darauf, dass er in einem solchen Unternehmen arbeitete, durch strenge Pflichterfüllung zu dessen Gedeihen beitrug.

Freilich konnte ein solches Pflicht- und Gemeingefühl nur entstehen, wenn wirklich das Unternehmen das Wohl der Lohnarbeiter förderte, wenn dessen Leiter sich nach Kräften bestrebte, für sie zu sorgen, wie es seine Pflicht als Herr mit sich brachte. Denn eine solche Abhängigkeit vieler Menschen von einem Einzelnen, der an ihre Arbeitskraft die höchsten Ansprüche stellt, ist für sie nur erträglich unter der Voraussetzung, dass mit diesen Ansprüchen eine vollkommen entsprechende Fürsorge für ihr Wohl verbunden ist. Auch darin ist Krupp allen deutschen Unternehmern mit einem glänzenden, bisher unerreichten Beispiele voran gegangen, und zwar in einer Zeit, als sonst an solche »Wohlfahrts-Einrichtungen« noch wenig gedacht wurde.

Der eben verwendete Ausdruck wird jetzt vielfach angefochten, nicht nur von Socialdemokraten, sondern selbst von manchen Unternehmern, mit der Motivirung, es handle sich dabei um Einrichtungen, welche die Unternehmer im eigenen Interesse träfen, um die Arbeiter an sich zu fesseln. Das ist vollkommen zutreffend, aber der Vorwurf, der nach socialdemokratischer Anschauung darin liegen soll, ist nicht begründet. Vielmehr kann nichts Anderes damit gemeint sein, als dass das Wohlergehen der Lohnarbeiter dem richtig verstandenen eigenen Interesse des Fabrikherrn entspricht, weil Arbeiter, denen es gut geht, mehr leisten als solche, die gegründeten Anlass haben, mit ihrem Loose unzufrieden zu sein.

Noch jetzt glauben freilich die meisten Unternehmer, genug für ihre Lohnarbeiter gethan zu haben, wenn sie ihnen den üblichen Lohn bezahlen. Vor fünfzig Jahren, in den Anfängen der Fabrikindustrie, war diese Anschauung bei den Fabricanten ganz allgemein verbreitet. Sie ist aber unrichtig und verderblich. Die Thätigkeit in einer Fabrik verlangt keineswegs nur, wie man annimmt, die Hergabe einer bestimmten Arbeitszeit gegen eine vertragsmäßig festgesetzte Gegenleistung, den Lohn. Mit einer solchen bloßen Hergabe der Arbeitszeit ist keinem Unternehmer gedient. Vielmehr wird verlangt, dass in dieser Arbeitszeit möglichst viel und möglichst Gutes geleistet wird. Nur unter dieser Vorraussetzung kann eine Fabrik im heutigen Concurrenzkampfe auf die Dauer bestehen. Allerdings ist dies in höherem Maße der Fall bei den Unternehmungen, deren Stärke in möglichst hoher Qualität ihrer Erzeugnisse besteht, als bei denjenigen, über deren Gedeihen vor Allem die Billigkeit ihrer Producte entscheidet. Aber auch letztere können nicht bestehen, wenn ihre Arbeiter in der vereinbarten Arbeitszeit wenig leisten. Die gewöhnlichen Mittel, durch welche man versucht, Leistung und Lohn in ein directes Verhältniss zu einander zu setzen, wie Accordlohn, Prämiensystem u. s. w., sind nur auf solche Arbeiten anzuwenden, die ein sowohl quantitativ wie qualitativ deutlich bestimmbares Erzeugniss liefern, was bei den meisten Arbeiten nicht der Fall ist. Es gibt aber ein anderes, allgemein anwendbares Mittel, um die Lohnarbeiter zu möglichster Anspannung ihrer Kräfte zu veranlassen. Dieses Mittel besteht darin, bei ihnen Freude an der Arbeit zu erwecken. Solche Freude können sie aber nur empfinden, wenn der Fabrikherr nach Kräften dafür sorgt, dass sie gut behandelt werden und auch sonst ein menschenwürdiges, erfreuliches Dasein führen.

Dies Alles hat Krupp sehr früh erkannt. Schon im Jahre 1853 begründete er für seine Arbeiter eine Krankenkasse, und die Sorge

für gute und billige Arbeiterwohnungen begann bei ihm schon 1861. Wären die anderen deutschen Fabrikanten seinem Beispiele rechtzeitig gefolgt, hätte sich dann wohl die Socialdemokratie bei uns so stark entwickelt? Wer die Denkweise deutscher Arbeiter kennt, wird diese Frage schwerlich anders als verneinend beantworten können. Freilich wurde Krupp einerseits in besonderem Maße angetrieben, für die Wohlfahrt seiner Arbeiter zu sorgen, und andererseits wurde ihm dies durch die glänzende Entwicklung seines Unternehmens relativ leicht gemacht. Was insbesondere die äußeren Antriebe zu seiner Arbeiterfürsorge betrifft, so müssen wir hier vor Allem daran denken, dass Krupp von seinen Arbeitern stets die höchsten Leistungen erwartete, sodann aber auch daran, dass die rasche Zunahme seiner Arbeiterzahl in der damals noch so kleinen Stadt Essen ungesunde Wohnungsverhältnisse, abnorme Steigerung der Miethpreise, bedenkliche Ausbeute der Arbeiter durch Detailgeschäfte und Branntweinkneipen zur Folge hatte. Aber wie oft entstehen nicht ähnliche Verhältnisse, ohne dass dadurch die Unternehmer zu einer Thätigkeit veranlasst werden, wie sie Krupp entfaltete! Restlos lässt sie sich nur erklären aus seiner Natur, die zugleich so human und weitsichtig angelegt war, dass er im eigenen Interesse wie in dem seiner Arbeiter die zwingende Nothwendigkeit empfand, jene Missstände zu beseitigen.

Bei Krupp gibt es jetzt unter Anderem etwa 4000 Beamten- und Arbeiterwohnungen mit je einem bis sieben und mehr Räumen und so billigen Miethen, wie sie anderweitig nicht zu erlangen sind (durchschnittlich 40—50 Mark für jedes Zimmer). Es gibt ferner eine Consumanstalt für die Krupp'schen Arbeiter, die auf solche Weise alle ihre Lebensmittel in bester Qualität beziehen können. Anfangs geschah dies zu Engrospreisen, jetzt zu Detailpreisen, aber unter Zurückzahlung des dabei erzielten Gewinnes an die Arbeiter. Eine Pensionskasse, zu der die Firma jährlich etwa eine halbe Million beisteuert, bezahlt den ausgedienten Arbeitern Pensionen von — je nach dem Dienstalter — 40—70 Procent des Jahresverdienstes, Wittwenpensionen von 50 Procent der den Männern zustehenden Pension,

sowie kleinere Renten für hinterbliebene Kinder. Im Jahre 1897 wurden auf solche Weise fast 800000 Mark ausgezahlt. Außerdem besteht eine Invalidenstiftung mit 1½ Millionen Mark Grundcapital, sowie eine besondere Pensions-, Wittwen- und Waisenkasse für die Beamten mit einem von dem jetzigen Chef gestifteten Capital von einer halben Million, eine ebenfalls durch den jetzigen Chef beim Tode seines Vaters begründete »Krupp-Stiftung« mit einem Capital von einer weiteren halben Million, dessen Zinsen auf verschiedene Weise (Arbeiterwohnungen, Volksbad u. s. w.) verwendet werden, eine Sparkasse, eine Haushaltungsschule, zahlreiche andere von Krupp errichtete Schulen u. s. w. Im Ganzen wendete die Firma im Jahre 1897 für solche Zwecke auf:

450000 Mark auf Grund der deutschen Socialgesetzgebung,
910000 - freiwillig,

zusammen also nicht weniger als 1360000 Mark!

Noch in anderer Weise hat Krupp das Seinige gethan, um mit seiner Arbeiterschaft in Frieden zu leben, nämlich durch die bürgerliche Schlichtheit seines Auftretens und seiner ganzen Lebensführung! Sein Reichthum verleitete ihn nicht zu einem für den socialen Frieden so nachtheiligen Protzenthum. Vielmehr gedachte er gern seiner bescheidenen Anfänge, und damit sie sowohl ihm selbst stets vor Augen blieben, wie auch bei Anderen nicht in Vergessenheit geriethen, liebte er es, durch äußere Merkmale die Erinnerung an jene Zeiten festzuhalten. Dahin gehört es, dass in seinem Hause kein Silberzeug mehr verwendet wurde, seitdem er 1848 das letzte Familiensilber hatte einschmelzen lassen müssen, oder dass er das kleine Haus, in dem er so lange gewohnt hatte, 1872 sorgfältig wieder herstellen ließ und dessen dauernde Erhaltung anordnete mit den Worten: »Das Haus und seine Geschichte mag dem Zaghaften Muth geben und ihm Beharrlichkeit einflößen; es möge warnen, das Geringste zu verachten, und vor Hochmuth bewahren!« Bei dem fünfundzwanzigjährigen Jubiläum seiner Geschäftsübernahme entzog er sich jeder Feier durch

die Abreise, und die ihm von seinem Könige angebotene Erhebung in den Adelsstand hat er abgelehnt. Was mehr ist: auch im persönlichen Verkehre mit seinen Beamten und Arbeitern war er nicht nur »der Herr«, sondern »ein guter, edler, lieber Herr«, wie ihn an seiner Bahre der Erste seiner Beamten genannt hat. »Das würden« — so sagt Diedrich Bädeker, der es wissen konnte — »auch viele Tausende seiner Arbeiter und Beamten persönlich bezeugen können, die sich niemals vergebens an ihn wandten, wenn sie ein besonderes Anliegen hatten und bei ihrem Herrn vertrauensvoll Rath, Hülfe oder Unterstützung suchten.«

Doch wenn er auf solche Weise Alles that, was in seinen Kräften stand, um das Verhältniss zu seinen Arbeitern so gut wie irgend möglich zu gestalten, so wies er andererseits alle Einmischungen Dritter und alle unberechtigten Forderungen seiner Arbeiter mit äußerster Energie, ja mit Schroffheit zurück. Charakteristisch dafür ist namentlich sein Kampf gegen Socialdemokraten und Katholisch-Sociale seit dem Jahre 1872. Er warnte seine Arbeiter eindringlich und väterlich durch längere Kundgebungen vor den Agitatoren dieser Richtungen. Dabei appellirte er zunächst an die Einsicht der Arbeiter und suchte die Verkehrtheit der socialistischen Lehren u. A. an der Hand der Entstehung seines eigenen Unternehmens nachzuweisen. Aber für den Fall des Widerstrebens drohte er unerbittlich mit sofortiger Entlassung. Damit erweiterte er ohne Frage das Herrschaftsverhältniss zu seinen Arbeitern über den Bereich des Fabrikbetriebes hinaus. Hierdurch hat er zwar das Vordringen socialistischer Anschauungen unter seiner Arbeiterschaft nicht zu hindern vermocht, aber von Strikes Krupp'scher Arbeiter ist — abgesehen von den beiden allgemeinen Kohlenarbeiter-Strikes der Jahre 1872 und 1889 — nichts bekannt geworden, und ein Berichterstatter aus jüngster Zeit (Kley) schildert die Stimmung unter den Arbeitern in der Krupp'schen Gussstahlfabrik folgendermaßen:

»Die meisten der in der Gussstahlfabrik selbst beschäftigten Arbeiter erkennen an, dass sie eine bessere Arbeitsstätte so leicht nicht finden

können, sind zufrieden mit ihrem Loose — — —. Sie sind mit ihrem Werke verwachsen: ‚Ich kaufe nur in unserem Consum' — ‚Unser Herr ist jetzt in Baden-Baden', solche Worte konnte ich in einer Krupp'schen Bierstube vernehmen. Sie erschienen mir charakteristisch genug, um sie alsbald in meinem Tagebuche zu vermerken, bekunden sie doch deutlich, wie diese Arbeiter das Verhältniss zu dem Werke und seiner Verwaltung auffassen. Sie arbeiten in ihrer Fabrik, sind ihrer Verwaltung unterstellt, sind Theilhaber einer großen, mächtigen Genossenschaft, Glieder eines großen Organismus, der nicht functionirt, wenn nicht jeder Einzelne seine Schuldigkeit thut. Mit Recht ist es der Stolz vieler Krupp'scher Arbeiter, im ersten industriellen Etablissement der Welt zu arbeiten.«

Möglicherweise ist diese Darstellung etwas optimistisch ausgefallen, und jedenfalls bedarf die Wirkung der Krupp'schen Wohlfahrtseinrichtungen auf die subjectiven Empfindungen seiner Arbeiter noch weitere Untersuchung. Wenn von den 3700 Krupp'schen Arbeiterwohnungen in den Jahren 1887—1891 jährlich kaum 3 % ihre Miether wechselten, so lässt dies mit Sicherheit nur erkennen, dass Krupp über einen ansehnlichen Stamm ständiger Arbeiter verfügt. Auch die Thatsache, dass die Zahl der Krupp'schen Pensionsempfänger von 1885—1897 von 240 bis auf 1920 anwuchs, ist an und für sich noch nicht geeignet, endgültigen Aufschluss über die Frage zu geben, ob die Krupp'schen Arbeiter zufriedener geworden sind oder nicht. Doch erhält man einstweilen den Eindruck, dass die Erwartungen, von denen Krupp sich bei seiner Arbeiterfürsorge leiten ließ, mindestens theilweise in Erfüllung gegangen sind.

Aus den Kundgebungen Krupp's gegen die Socialdemokratie möchte ich hier noch einige Stellen anführen, die ein helles Licht darauf werfen, wie er selbst die Bedeutung seiner Unternehmerthätigkeit auffasste. Er sagt da einmal:

»In der mildesten Form geht die Lehre der Socialisten dahin, das Eigenthum des Einzelnen zu beschränken, es ihm theilweise zu nehmen. Die Gesammtheit oder größere Genossenschaften sollen es besitzen und der einzelne Arbeiter Antheil am Gewinn haben. So soll die Lage der Arbeiter verbessert werden; sie wird aber nur dadurch verschlechtert. Nehme man z. B. an, dass ich aus meinem Besitz sogar freiwillig zurück-

trete, und die Leitung meiner Werke dem Belieben der Gesammtheit überlassen wäre. Aus der bisherigen oberen Verwaltung und von den wirklich Eingeweihten und Befähigten würde schwerlich auch nur Einer der neuen Herrschaft sich unterordnen. An Stelle der Erfahrung, welche allein im Stande ist, durch geschickte Leitung der Fabrication und Verwaltung die Werke zu erhalten und über die Gefahren ungünstiger Zeitumstände hinweg zu führen, würden daher gar leicht zweifelhafte unbewährte Kräfte treten und damit das Ganze dem Untergange bald zutreiben. Das braucht wohl Niemandem näher erklärt zu werden. — Aber selbst angenommen, dass man Leute finden würde, welche die Werke zu führen im Stande wären, welche in Preis und Qualität die bisher uns vorbehaltene Leistung ausführen würden, mit der mächtigen fremden Industrie zu concurriren und sie zu überflügeln — selbst in diesem Falle würde dennoch die Fabrik aus Mangel an Arbeit untergehen müssen, folglich ferner Niemandem mehr Nahrung geben, denn die Waare muss nicht nur gemacht, sie muss auch verkauft werden. Der inländische Verbrauch ist aber nicht groß genug, um alle unsere Werkstätten zu beschäftigen, und ohne eine ununterbrochene, vereinte, volle Thätigkeit ist das Werk nicht lebensfähig. Der größte Theil der Arbeiten muss also in fremde Länder verkauft werden und geht über die ganze Erde. Diese Ausnahmestellung und seine Größe verdankt das Werk dem alten Ruf, der Bekanntschaft und dem Vertrauen, welches die Verwaltung sich seit dem Beginn der Fabrik vor und nach erworben hat. Ohne dieses an Personen gebundene Vertrauen fällt der ganze Weltverkehr weg. Kein Staat und keine Regierung würde das Werk als das alte ansehen, wenn es unter die Herrschaft der Socialisten käme; an Stelle des Vertrauens würde Misstrauen treten, und dadurch allein schon würden alle Besteller von Kriegs- und Friedensbedarf, Staaten und Private, ferngehalten werden.«

Und an einer anderen Stelle heißt es:

Der Arbeiter hat die Erfindungen nicht gebracht. Er wird nicht betroffen von den Kosten und Verlusten, welche der Fabrikant für Versuche und Anlagen zu tragen hat. Für die Arbeit erhält er seinen Lohn. Es kann keine Rede davon sein, dass irgend Jemand einen besonderen Anspruch behalte, außer solchem, der in Steigerung des Lohnes und des Gehaltes besteht und immer nur Folge größerer Leistungen ist. Das ist die Sache der freien Vereinbarung. Die Erfindungen und dazu gehörenden Productionen habe ich eingeführt; der Arbeiter darf aber nicht die Frucht verlangen von der Thätigkeit Anderer; das ist gegen das jedem Menschen eingeborene Rechtsgefühl. Wie Jedermann vertheidige auch ich mein Eigenthum; wie mein Haus, so ist auch meine Erfindung mein und die

Frucht derselben, sie mag Gewinn sein oder Verlust. In seinem Lohne hat der Arbeiter den größeren Antheil am Ertrage. Denn durchschnittlich beträgt in guten Zeiten der Lohn mehr als drei Viertel des ganzen Werthes der Fabricate; der Rest muss Zinsen, Entwerthung, Verwaltungskosten, verlorene Posten und dergleichen decken. Dann erst kommt der Gewinn. In schlechten Zeiten aber, wo der Arbeitgeber oft nichts verdient, vielleicht viel verliert, behält der Arbeiter immer noch seinen Lohn. Der Arbeiter, der in guten Zeiten Antheil am Gewinn verlangen möchte, müsste doch auch in schlechten Zeiten, wo zugesetzt wird, den Verlust theilen, und doch verlangt er auch dann vollen Lohn. Daher ist es nothwendig, dass der Arbeitgeber in guten Jahren mehr verdient als er gebraucht. Gerade wie der Landwirth, muss er auf Wechselfälle vorbereitet sein. Beide haben oft die Kosten für die Saat und keine Ernte. Hat die Fabrik in guten Jahren ihr Capital nicht vergrößert, so könnte sie in schlechten Jahren nicht bestehen und müsste die Arbeiter entlassen. — Das ist bisher in größerem Maße nicht nöthig gewesen; sie hat, wenn Alles darnieder lag, dennoch die Arbeit fortgesetzt, auf Vorrath fabricirt oder mit Verlust verkauft, um die Leute zu ernähren und ihren Herd warm zu halten. Wie ich den Verlust allein tragen muss, so ist auch der Gewinn mein von Rechts wegen, denn ich habe ihn erworben mit meiner Kraft und meiner Sorge. Ich habe das Bewusstsein, dass diese Werke ein Segen sind für das Land und für die Arbeiter. Sie sind das um so mehr, weil mein Interesse mir empfohlen haben würde, dieselben im Auslande zu errichten, wo ich früher und mehr Anerkennung und Absatz gefunden habe und größere Vortheile haben würde[1].

Diese Worte des größten Industriellen unserer Zeit verdienen mehr Aufmerksamkeit, als ihnen bisher zu Theil geworden ist. Das Wesentliche daran ist **nicht** die socialistische Perspective, die vielmehr mit einigen Missverständnissen durchwachsen ist. Aber wie Krupp hier seine eigene Lebensaufgabe schildert, das ist von großer, grundsätzlicher Bedeutung. Vor Allem ist darin enthalten das starke, sichere Bewusstsein, dass das Gedeihen seines großen Unternehmens herbeigeführt ist durch seine eigene geistige Thätigkeit, dass ihm deshalb der Ertrag des Unternehmens von Rechts wegen gebührt.

---

[1] Das bezieht sich offenbar auf die russische Regierung, die in den sechziger Jahren Krupp stärker beschäftigte als Preußen und ihn zur Anlage einer Fabrik in Russland zu bewegen suchte.

Wer Krupp's Worte ernsthaft erwägt und dabei an die Art denkt, wie Krupp's Werke entstanden sind, der ist gefeit gegen alle Phrasen von der Ausbeutung der »Arbeit« durch das »Capital«, der kann unmöglich noch zu behaupten wagen, die Verfügung über dieses »Capital« sei es, welche den Unternehmer reich mache, die »Arbeit« welche allen Reichthum schaffe, sei vorzugsweise die Arbeit des gewöhnlichen Handarbeiters. Er wird auch nicht einmal mehr daran glauben, die Leistung eines gewöhnlichen Handarbeiters sei derjenigen des Unternehmers gleichwerthig, und er wird deshalb den Widersinn der Forderung erkennen, beide müssten auf dem Fuße einer hohlen »Gleichberechtigung« über den »Arbeitsvertrag« mit einander verhandeln.

Alfred Krupp war Einzelunternehmer. Das größte industrielle Privatunternehmen Deutschlands, vielleicht der Welt, ist nicht geschaffen worden durch eine Capitalgesellschaft, sondern durch das Genie eines einzigen Mannes. Wer kann gegenüber dieser ungeheuren Thatsache noch dem »Capital« jene Bedeutung beimessen, die wohl das wunderbarste Beispiel von Massensuggestion bildet, in einer Zeit, die doch überreich ist an solchen Erscheinungen? Noch mehr: wäre das Krupp'sche Unternehmen als Actiengesellschaft begründet worden, so hätte es sich, wenn überhaupt, jedenfalls nicht in relativ so kurzer Zeit zu seiner jetzigen Bedeutung entwickeln können; denn eine Actiengesellschaft muss den größten Theil von dem, was sie verdient, jährlich als Dividende an ihre Actionäre vertheilen. Will sie ihr Unternehmen vergrößern, so muss sie neues Capital aufnehmen und auf dieses wieder neue Dividende vertheilen. Desshalb ist die Ausdehnung eines solchen Unternehmens viel schwieriger, als dasjenige eines Einzelunternehmers, der den größten Theil von dem, was er verdient, gleich wieder im Unternehmen selbst anlegen kann.

Ein wichtiger Punkt ist noch übrig, der unsere Aufmerksamkeit zwingend auf sich lenkt: ist der internationale Absatz der Krupp-schen Geschütze vereinbar mit den deutschen Interessen? Man hat dies vielfach in Zweifel gezogen und zwar schon früher im Hinblicke darauf, dass Krupp sich noch bis 1868 bemüht hat, die französische

Regierung für seine Geschütze zu interessiren, dann auch neuerdings, als im chinesischen Feldzuge Krupp'sche Geschütze wirklich gegen Deutschland verwendet wurden. Dem natürlichen Empfinden widerstrebt es sicherlich, dass Kriegswaffen deutschen Ursprungs dazu dienen konnten, deutsche Truppen zu bekämpfen. Und namentlich ist der begreifliche Wunsch weit verbreitet, die in Deutschland hergestellten besten Geschütze der Welt möchten auch nur im deutschen Kriegsdienste Anwendung finden. Die Erfüllung dieses Wunsches ist vielleicht nicht unmöglich, aber jedenfalls müssten ihr Maßregeln von tiefgreifender Bedeutung vorher gehen.

Krupp's Geschützexport ist keine Neuerung. Die Herstellung von Kriegswaffen hat sich seit Alters zum großen Theile als Privatindustrie und zwar auch als für den Export arbeitende Industrie entwickelt. Man hat Waffen fabricirt und exportirt, als wären es beliebige andere Waaren. Nur die Herstellung einzelner Kriegswerkzeuge, namentlich solcher, die möglichst lange Geheimniss bleiben sollen, hat der Staat sich selbst vorbehalten. Er könnte dies sehr wohl hinsichtlich aller Kriegswerkzeuge thun. Dann müsste er freilich auch jede Verbesserung der Kriegstechnik durch inländische Erfinder selbst erwerben. Und so weit er sie der Industrie schon zur Ausbeutung überlassen hätte, müsste er die ganzen daraufhin entstandenen Fabrikbetriebe verstaatlichen, d. h. die Fabrikanten entschädigen.

Das würde natürlich die volkswirthschaftliche Entwicklung sehr hemmen. Bei Krupp wären in solchem Falle nicht 40000 Geschütze hergestellt worden, sondern vielleicht nur einige Tausend für den inländischen Bedarf. Ein Unternehmen, das 100 000 Menschen ernährt, wäre nicht entstanden. Damit wären auch die meisten indirect durch Krupp veranlassten Fortschritte der volkswirthschaftlichen Entwicklung ausgeblieben.

Hätte die Qualität der Geschütze von einem Staatsbetriebe ebenso hoch gesteigert werden können wie bei Krupp? Insofern ein so großer Betrieb nöthig war, um diese hohe Qualität zu erzielen, wäre die entsprechende Wirkung jedenfalls ausgeblieben. Im Uebrigen

wäre es einem Staatsbetriebe vielleicht möglich gewesen, die Qualität sehr zu vervollkommnen, wenn er die außerordentlich großen Opfer für die Versuche gebracht, seine Constructeure und Lohnarbeiter ebenso gut bezahlt, Letztere ebenso gut geschult hätte wie Krupp. Ob diese Bedingungen für einen Staatsbetrieb erfüllbar sind, ist mindestens zweifelhaft. Wollte der Staat vollends etwa die Krupp'schen Werke in ihrem jetzigen Umfange ganz oder theilweise verstaatlichen, so müsste er ungemein tief in seinen Säckel greifen.

Man muss hier schließlich volkswirthschaftliche und finanzielle Interessen gegen militärische und politische abwägen. Bisher haben jene in letzter Linie noch den Ausschlag gegeben. Das kann sich sehr wohl einmal ändern. Doch wird man sich dann entschließen müssen, sehr große wirthschaftliche Opfer zu bringen. Dadurch, dass man sich hierzu vor fünfzig Jahren nicht entschlossen hat, sind Krupp's Werke ein werthvolles nationalwirthschaftliches Besitzthum, sind sie — um seine eigenen Worte zu gebrauchen — »ein Segen für das Land« geworden. Werden sie diese ihre Bedeutung dauernd behaupten können? Darauf zu antworten, ist nicht möglich. Doch wie auch immer sich die Zukunft der Krupp'schen Werke gestalten mag, Deutschland wird sicherlich, als wichtigsten Erfolg jenes großen Lebens, die Führerschaft in der Stahl- und in der Geschützfabrikation zu behaupten wissen. Und wenn selbst das nicht auf die Dauer gelingen sollte, so wird uns doch unverloren bleiben die eigenartige, durch Krupp selbst wesentlich bereicherte Mischung von produktiven Kräften, der wir schon so Großes verdanken. Aus ihr werden — darauf dürfen wir bauen — Männer von Krupp's Art immer aufs Neue hervorgehen.

Druck von Breitkopf & Härtel in Leipzig.

wäre es einem Staatsbetriebe vielleicht möglich gewesen, die Qualität sehr zu vervollkommnen, wenn er die außerordentlich großen Opfer für die Versuche gebracht, seine Constructeure und Lohnarbeiter ebenso gut bezahlt, Letztere ebenso gut geschult hätte wie Krupp. Ob diese Bedingungen für einen Staatsbetrieb erfüllbar sind, ist mindestens zweifelhaft. Wollte der Staat vollends etwa die Krupp'schen Werke in ihrem jetzigen Umfange ganz oder theilweise verstaatlichen, so müsste er ungemein tief in seinen Säckel greifen.

Man muss hier schließlich volkswirthschaftliche und finanzielle Interessen gegen militärische und politische abwägen. Bisher haben jene in letzter Linie noch den Ausschlag gegeben. Das kann sich sehr wohl einmal ändern. Doch wird man sich dann entschließen müssen, sehr große wirthschaftliche Opfer zu bringen. Dadurch, dass man sich hierzu vor fünfzig Jahren nicht entschlossen hat, sind Krupp's Werke ein werthvolles nationalwirthschaftliches Besitzthum, sind sie — um seine eigenen Worte zu gebrauchen — »ein Segen für das Land« geworden. Werden sie diese ihre Bedeutung dauernd behaupten können? Darauf zu antworten, ist nicht möglich. Doch wie auch immer sich die Zukunft der Krupp'schen Werke gestalten mag, Deutschland wird sicherlich, als wichtigsten Erfolg jenes großen Lebens, die Führerschaft in der Stahl- und in der Geschützfabrikation zu behaupten wissen. Und wenn selbst das nicht auf die Dauer gelingen sollte, so wird uns doch unverloren bleiben die eigenartige, durch Krupp selbst wesentlich bereicherte Mischung von produktiven Kräften, der wir schon so Großes verdanken. Aus ihr werden — darauf dürfen wir bauen — Männer von Krupp's Art immer aufs Neue hervorgehen.

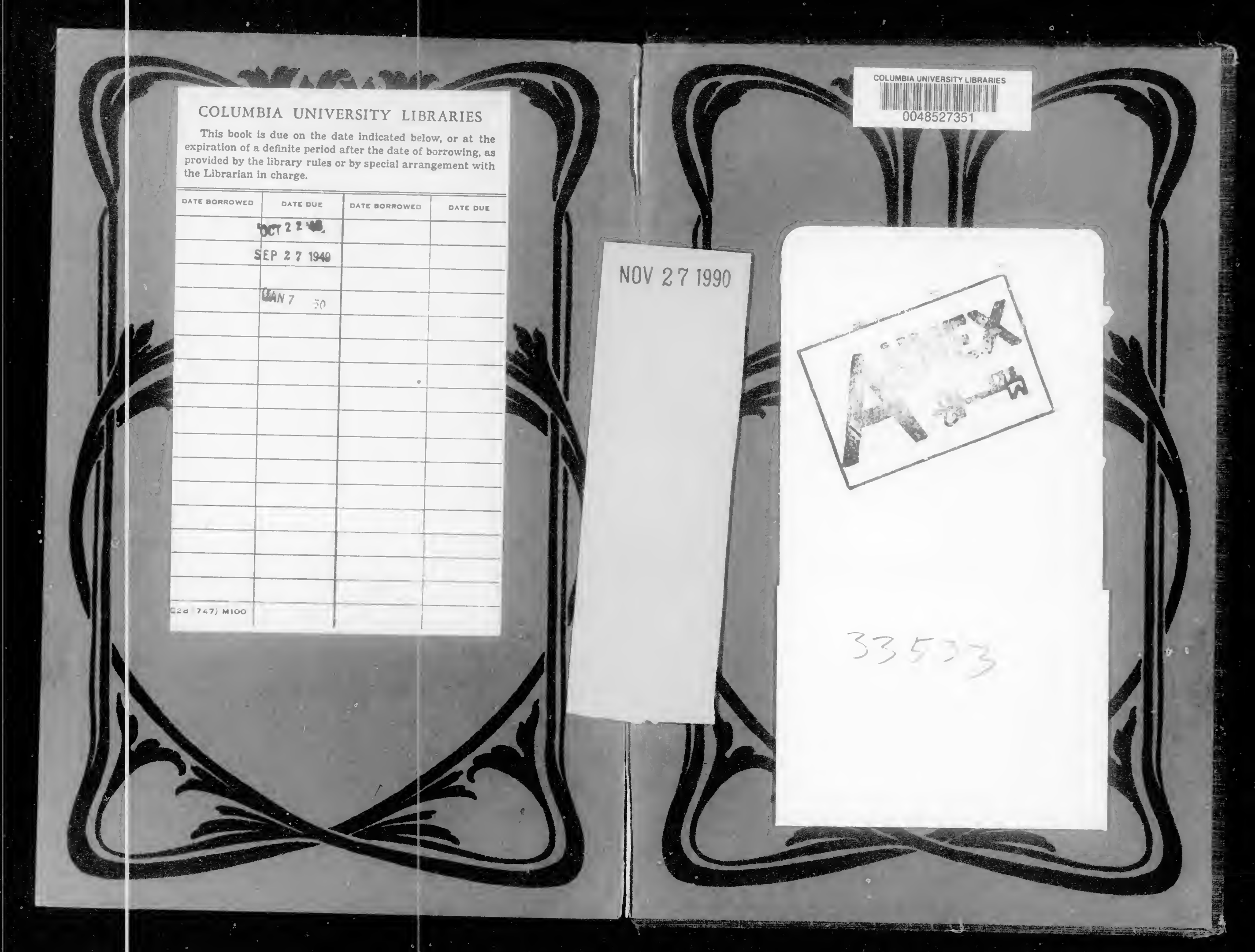
Druck von Breitkopf & Härtel in Leipzig.



Krupp'sche Fabrik.



Krupp'sche Fabrik.



COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
This book is due on the date indicated below, or at the expiration of a definite period after the date of borrowing, as provided by the library rules or by special arrangement with the Librarian in charge.
DATE BORROWED
DATE DUE
DATE BORROWED
DATE DUE
OCT 2 2 '48
SEP 2 7 1949
JAN 7 '50
C28 747) M100
NOV 27 1990
COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
0048527351
33533

Volume 2

BIBLIOGRAPHIC IRREGULARITIES

MAIN ENTRY: Ehrenberg, Richard

Grosse Vermögen, ihre Entstehung und ihre Bedeutung...v. 1-2

Bibliographic Irregularities in the Original Document:

List all volumes and pages affected; include name of institution if filming borrowed text.

_____ Page(s) missing/not available: _____

_____ Volume(s) missing/not available: _____

_____ Illegible and/or damaged page(s) _____

_____ Page(s) or volume(s) misnumbered: _____

_____ Bound out of sequence: _____

_____ Page(s) or volume(s) filmed from copy borrowed from: _____

_____ Other: _____

X Inserted material: v. 2 - illustration before p. [1]; illustration between pp. 4 - 5

TRACKING #: MSH33533-33534

R. Ehrenberg

Das Haus Parish

Grosse Vermögen

Zweiter Band



JENA
GUSTAV FISCHER





330.11 Eh82 2
Columbia University in the City of New York
Library
Special Fund
Given anonymously

GROSSE VERMÖGEN

Ihre Entstehung und ihre Bedeutung

von

Dr. Richard Ehrenberg

Professor der Staatswissenschaften an der Universität Rostock.

Zweiter Band.

Das Haus Parish in Hamburg.

Mit 5 Abbildungen.



Jena

Verlag von Gustav Fischer

1905.

Das

Haus Parish in Hamburg.

Von

Dr. Richard Ehrenberg

Professor der Staatswissenschaften an der Universitat Rostock.

Mit 5 Abbildungen.



Jena

Verlag von Gustav Fischer

1905.

Herrn

Oscar Freiherrn Parish von Senftenberg

gewidmet.

Vorwort.

Der Inhalt dieses zweiten Bandes der „Großen Vermögen" ist, wie der des ersten, schon teilweise in der „Deutschen Rundschau" (April bis Juni 1903) veröffentlicht worden. Aber hier habe ich mehr hinzugefügt: die Abschnitte III, sowie XV bis XXI. Dadurch ist die Studie „Das Haus Parish in Hamburg" erst den früheren gleichwertig geworden.

Rostock, im Oktober 1904.

Inhalt.



John Parish
seine Gattin und sein Sohn Charles.

I

Die Anfänge des Hauses Parish.

[illegible]

[illegible]



John Parish
seine Gattin und sein Sohn Charles.

[illegible]
[illegible] Sohn Charles

I.

Die Anfänge des Hauses Parish.

Die Männer, von denen ich heute erzählen will, haben eins der größten Geschäftshäuser errichtet, welche in der ereignisreichen Zeit um die Wende des 18. und 19. Jahrhunderts bestanden, und wohl das größte, welches damals in Deutschland vorhanden war. Dennoch sind sie jetzt nur noch wenig bekannt, und selbst in Hamburg, wo sie über ein halbes Jahrhundert lang geschäftlich wie sozial in der ersten Reihe standen, mögen nicht mehr viele wissen, daß dort die Leute des kleineren Bürgerstandes, wenn sie etwas Ordentliches draufgehen lassen wollten, früher wohl die Redensart anzuwenden pflegten: „Hüt' wöllt wie 'mal parrisch leben!"

Die Bedeutung John Parish's und seiner Söhne für ihre Zeit war eine sehr große. Für unsere Zwecke aber ist der Vater besonders wichtig, weil er einer der ganz wenigen erfolgreichen Geschäftsleute war, die selbst ausführlich berichtet haben, wie sie reich geworden sind. Und John Parish tat dies auf eine Art, die wohl einzig dasteht. Ein großer Kaufmann mit bedeutendem Geiste, weitem Horizonte, ungewöhnlicher Darstellungsgabe und lehrhaften Neigungen, der seinen Kindern rückhaltlos über die Einzelheiten seiner geschäftlichen Laufbahn, über die Ursachen seiner Erfolge und Mißerfolge, über deren Zusammenhang mit den Weltereignissen berichtet, der dann auch die Geschäftstätigkeit seiner Söhne mit tiefdringendem Verständnisse verfolgt und kritisiert, — das ist doch in der Tat eine seltene, merkwürdige Erscheinung! — Auch die Veranlassung zur Niederschrift dieser

Lebenserinnerungen war eine bemerkenswerte: Parish dachte dabei an seine Söhne, denen er sein Geschäft übergeben hatte; er wollte ihnen die Grundsätze richtiger Geschäftsführung einprägen und sie vor falschen Schritten warnen. Deshalb suchte er jede der von ihm in vierzigjähriger Praxis eingeleiteten Unternehmungen von der Höhe seiner dadurch erlangten Erfahrungen aus zu prüfen, wobei er seine eigene Eitelkeit nicht schonte, vielmehr mit sich selbst wiederholt streng ins Gericht ging.

Der englisch geschriebene Bericht ist enthalten in zwei Foliobänden, die sich noch im Besitze der Familie von Parish befinden [1]). Es ist nicht überflüssig, zunächst einige Worte über diese Familie zu sagen.

Die Parish sind eine alte Familie des niederen englischen Adels, der „landed gentry". Sie waren, soweit nachweisbar, zuerst in Süd-Wales ansässig; von da kam um 1300 ein Mitglied der Familie nach Cambridgeshire und erwarb dort durch Heirat ausgedehnten Grundbesitz. Aber während des Bürgerkrieges im 17. Jahrhundert gingen alle Besitzungen verloren, die Familie zerstreute sich, und ein Zweig kam nach Schottland [2]). Der letzte männliche Sproß dieses Zweiges auf britischem Boden, der Schiffskapitän George Parish, siedelte 1756 nach Hamburg über. Er war der Vater unseres John Parish. Der Zusammenhang der Parish von Hamburg mit dem alten englischen Geschlechte dieses Namens ist durch zahlreiche Urkunden und durch das übereinstimmende Wappen erwiesen, drei Einhornköpfe, welche von der Familie nachweisbar schon 1375 und später ständig, so auch in Hamburg als Wappen verwendet wurde, und welche die gegen-

1) Die Benutzung der Memoiren John Parish's ist mir in höchst dankenswerter Weise durch die Familie gestattet worden. Kurze Übersicht über deren Genealogie (auf Grund mühsamer Forschungen des leider kürzlich verstorbenen Freiherrn Richard von Parish in Vevey) im „Gothaischen Genealogischen Taschenbuch der Freiherrlichen Häuser", 1901, S. 542.

2) Der Familienname war zuerst „Paris" (mit manchen Variationen); erst seit 1679 lautet er stets „Parish" (Authentische Auszüge aus den Geburts-, Trau- und Sterberegistern von Leith, im Besitze der Familie)

wärtig dem österreichischen und preußischen Adel angehörigen Mitglieder der Familie gleichfalls noch im Wappen führen. Die Betätigung in bürgerlichen Gewerben aller Art war im englischen Adel für die nachgeborenen Söhne und den von ihnen begründeten Seitenlinien von jeher allgemein üblich.

John Parish begann die Niederschrift seiner Lebenserinnerungen im Alter von 57 Jahren, nämlich am 10. Dezember 1797, auf seinem Landsitze in Nienstedten an der Elbe, und zwar auf Bitten seiner Tochter Henriette („Henny", wie sie der Vater immer nennt) und deren Gatten Hercules Ross of Rossie Castle („The Laird"). Beiläufig gesagt: ein Sohn dieses Paares, Horatio Roß († 1885), war einer der besten Schützen und vielleicht überhaupt der namhafteste Sportsmann, den Schottland je erzeugt hat.

Johns Vater Georg war, wie bereits erwähnt, Schiffskapitän; seine Fahrten gingen von Hamburg aus, aber unter englischer Flagge, im Dienste eines der dortigen englischen Faktorei angehörigen Kaufmanns, namens Antony Simpson. Von dieser Faktorei muß daher das Nötigste hier gesagt werden [1]).

Die englische „Court" in Hamburg — so wurde sie allgemein genannt — war der letzte Rest der „Fellowship of the Merchant Adventurers of England". jener alten, hochangesehenen Gilde seefahrender Kaufleute, die in den entscheidungsreichen Zeiten des 15. und 16. Jahrhunderts den englischen Außenhandel, namentlich dessen damals weitaus wichtigsten Teil, den Tuchexport, mächtig gefördert und die im Mittelalter England beherrschenden fremden Kaufleute, besonders die der deutschen Hanse, hinausgedrängt hatte. Im Jahre 1567, beim Ausbruch der niederländischen Wirren, verlegten die Adventurers ihren Tuchstapel von Antwerpen nach Hamburg, wo sie große Privilegien erlangten. Sie brachten der Stadt einen ansehnlichen Zuwachs an Handel, entfremdeten sie aber zugleich der Hanse, was für diese einer der letzten Nägel zu ihrem Sarge war. Im Laufe der folgenden Jahrhunderte

1) Die Anfänge der Faktorei habe ich geschildert in meinem Buche: „Hamburg und England im Zeitalter der Königin Elisabeth". Jena 1896.

wurden die Privilegien der „Court" für die Hamburger selbst sehr drückend. Aber obwohl das frühere Handelsmonopol der Adventurers in England bald nach der Revolution von 1688 aufgehoben wurde und die Gesellschaft in ihrer Heimat seitdem nur noch eine Scheinexistenz führte, wagte Hamburg, aus Besorgnis vor englischen Repressalien, doch nicht, ihr die Privilegien zu nehmen. Erst Napoleon blieb es vorbehalten, nach der Besetzung Hamburgs im Jahre 1806 der Faktorei ein gewaltsames Ende zu bereiten.

John Parish spricht sich in seinen Erinnerungen sehr abfällig über die damaligen Mitglieder der englischen Faktorei aus. Allerdings ist dabei in Rechnung zu ziehen, daß er von ihnen als Eindringling betrachtet und auf jede Weise bekämpft wurde. Aber sein Urteil stimmt überein mit manchen anderen Wahrnehmungen und war sicher nicht unbegründet. Er sagt:

So bedeutungslos manche von ihnen waren, so hatten sie doch als Körperschaft immer noch etwas zu bedeuten. Ein ansehnlicher Teil des von England kommenden Geschäfts war noch an einige ihrer Häuser gefesselt. Mit ein wenig Weitsichtigkeit hätten sie wohl einen Teil des Ansehens sich bewahren können, das sie von ihren Vorfahren geerbt hatten. Aber was war ihr Charakter? Leerer Hochmut! Wichtigtuerei mit ihrer Herkunft! Es waren Lebemänner, deren häusliches Glück darin bestand, eine unechte Sorte von Müßiggängern zu züchten, weder geeignet, die Rasse zu verbessern noch einen neuen Kurs zu steuern. Wenn ich den alten Metcalf ausnehme, hätte man aus allen zusammen noch nicht einen ordentlichen Kaufmann machen können.

Eifersucht verhinderte die Anstellung englischer Gehilfen in ihren Kontoren, und während die Chefs auf dem Lande sich ihren Maitressen widmeten, leiteten ihre deutschen Kommis das Geschäft in der Stadt. Das geschah mit solchem Erfolge, daß die jungen Deutschen einen großen Teil des ausgezeichneten Geschäfts eroberten, welches die Eitelkeit ihrer gedankenlosen Chefs als deren Erbteil betrachtete. Ich habe es erlebt — nenne es nicht Prahlerei, Henny, sondern schicklichen Stolz — daß der Umsatz eines Monats vom Geschäfte deines Vaters größer war, als der Jahresumsatz aller Mitglieder der ganzen Gesellschaft.

Diese herbe Charakteristik war jedenfalls auf Antony Simpson[1]), den Prinzipal von Johns Vater George, mit gemünzt. Im

1) Simpson war 1740 Mitglied der „Court" geworden. Er kaufte in Nienstedten einen großen Hof, legte dort einen schönen Garten an und baute ein Haus,



Lady Ross.

wurden die Privilegien der „Court“ für die Hamburger selbst sehr drückend. Aber obwohl das frühere Handelsmonopol der Adventurers in England bald nach der Revolution von 1688 aufgehoben wurde und die Gesellschaft in ihrer Heimat seitdem nur noch eine Scheinexistenz führte, wagte Hamburg, aus Besorgnis vor englischen Repressalien, doch nicht, ihr die Privilegien zu nehmen. Erst Napoleon blieb es vorbehalten, nach der Besetzung Hamburgs im Jahre [illegible] der Faktorei ein gewaltsames Ende zu bereiten.

John Parish spricht sich in seinen Erinnerungen sehr abfällig über die damaligen Mitglieder der englischen Faktorei aus. Allerdings ist dabei in Rechnung zu ziehen, daß er von ihnen als Eindringling betrachtet und auf jede Weise bekämpft wurde. Aber sein Urteil stimmt überein mit manchen anderen Wahrnehmungen und war sicher nicht unbegründet. Er sagt:

[illegible] manche von ihnen waren, so hatten sie doch [illegible] immer noch etwas zu bedeuten. Ein ansehnlicher Teil [illegible] Geschäfts war noch in [illegible] Häuser [illegible] Teil des [illegible] mit ihrer [illegible] darin bestand, [illegible] weder geeignet, die [illegible] neuen Kurs zu steuern. Wenn ich den alten Metcalf ausnehme, hätte man aus allen zusammen noch nicht einen ordentlichen Kaufmann machen können.

Eifersucht verhinderte die Anstellung englischer Gehilfen in ihren Kontoren, und während die Chefs auf dem Lande sich ihren [illegible] widmeten, leiteten ihre deutschen Kommis das Geschäft in der Stadt. Das geschah mit solchem Erfolge, daß die jungen Deutschen einen großen Teil des ausgezeichneten Geschäfts eroberten, welches die [illegible] ihrer gedankenlosen Chefs als deren Erbteil betrachtete. Ich habe es erlebt — [illegible] nenne es nicht Prahlerei, Henny, sondern schicklichen Stolz — daß der Umsatz eines Monats vom Geschäfte deines Vaters größer war, [illegible] der Jahresumsatz aller Mitglieder der ganzen Gesellschaft.

Diese herbe Charakteristik war jedenfalls auf Antony Simpson[1], den Prinzipal von Johns Vater George, mit gemünzt. [illegible]

1) Simpson war 1740 Mitglied der „Court“ geworden. Er kaufte in [illegible] einen großen Hof, legte dort einen schönen Garten an und baute ein Haus,



Lady Ross.



Lady Ross.



Lady Ross.

Jahre 1755 machte Simpson Bankrott, weshalb George Parish die Seefahrt aufgab und ein kleines Geschäft als Segelmacher, Schiffsmaterialhändler und dergleichen am Hamburger Hafen (an den „Vorsetzen“) begründete. Seine Familie, die er bislang in seiner Heimatstadt Leith mit 40 £ jährlich mühsam ernährt hatte, ließ er jetzt nach Hamburg kommen. Sie bestand aus seiner Frau, zwei Söhnen und einer Tochter.

Der älteste Sohn John war damals (1756) 14 Jahre alt. Er hatte nur eine ganz geringe Erziehung genossen, da er auch zur See gehen sollte. Doch seine erste Seereise war nach — Hamburg, wo er als Schiffsjunge auf der „Garland“ ankam, deren Kapitän Smith sein Onkel und später viele Jahre in seinen Diensten war. Mit Mühe nur bewog Vater George seinen Sohn, Jacke und lange Hosen abzulegen und sein Ausläufer zu werden.

Kapitän George war kein Kaufmann und führte keine Bücher. Erst 1759 ermittelte sein Sohn, daß das Geschäftskapital sich auf 4216 Mk. Kurant und 16 Schillinge belief. John hielt seitdem eine Art Ordnung aufrecht, bemerkte aber bald, daß er selbst vom Handel und seinen Erfordernissen nicht das geringste verstand. Oftmals bat er den Vater, ihn auf irgend einem Kontor unterzubringen. Das wurde auch vielfach versucht, doch immer vergebens. Schließlich erbot sich der schon genannte Metcalf, ihn anzunehmen, wenn er sich auf sieben Jahre als Lehrling und auf drei Jahre als Gehilfe mit 20 £ Jahresgehalt verpflichtete. Der Vater lehnte es begreiflicherweise ab, ihn so billig herzugeben; er sagte seinem Sohne: „Young spark, that wo'nt do“, und John blieb bei dem Alten, dem er seine Segel zuschnitt,

---

das er ungewöhnlich prächtig einrichtete. Bald nach seinem Bankrotte gelangte das Landgut in die Hände des regierenden Grafen Wilhelm zu Schaumburg-Lippe, der es 10 Jahre lang besaß; es war damals einer der schönsten herrschaftlichen Landsitze in der Umgegend Hamburgs. Hundert Jahre später, im Jahre 1864, wurde das Haus nebst Garten — alles übrige war inzwischen veräußert worden — wieder von einem Fürsten gekauft, von dem Herzoge Friedrich von Schleswig-Holstein-Augustenburg, dem damaligen Prätendenten, der es zwei Jahre lang besaß. In diesen Jahren hat auch seine Tochter, unsere jetzige Kaiserin, dort gelebt. Es ist die jetzige Villa Newman.

sein Pech, Teer und Werg verkaufte, zur großen Zufriedenheit des Kapitäns, der ihn 1760 zum Teilhaber machte. Um dem Geschäft den Anstrich eines richtigen Hauses zu geben, erhielt es die Firma Geo. Parish & Son. Den Geschäftfreunden wurde ein großes Diner gegeben, dabei der neue Partner eingeführt und auf das Gedeihen des Geschäfts eine gewaltige Menge Punsch getrunken. „Father and son were more than half seas over and, I believe, went reeling to bed."

Im Jahre 1761 starb erst die Mutter und gleich darauf auch der Vater, wodurch John in seinem 20. Lebensjahre die Aufgabe erwuchs, für sich und seine Geschwister selbständig zu sorgen. Das Geschäftskapital betrug damals nominell 18 422 Mk. Banko, aber nach Abzug der schlechten Schulden blieben für jedes der Geschwister nur 3000 Mk. übrig. John Parish übernahm nun das Geschäft allein, und damit erst begann seine eigentliche kaufmännische Laufbahn.

Er selbst meinte später, er müsse wohl damals den Eindruck eines frühreifen Naseweises gemacht haben. Das verstärkte noch das Übelwollen seiner Landsleute von der englischen „Court", während er sich unter den Hamburgern manche Freunde erwarb. An dieser Stelle seiner Memoiren finden sich folgende charakteristische Reflexionen:

Ich war damals ein Hamburger. Meine Landsleute weigerten sich, mich, und sei es selbst als Diener, an den Privilegien teilnehmen zu lassen, auf die ich ein Geburtsrecht hatte. Dieses selbe Geburtsrecht unterwarf mich doch den Gesetzen meines Landes, als die ungerechten Hände von Sir James Mariott während des amerikanischen Krieges auf mich gelegt wurden und ich als Feind des Landes angesehen ward. Damals — so helfe mir Gott! — konnte ich mich und meine Familie nur als ein Hamburger Kaufmann ehrenhaft ernähren; ich mußte die englische Flagge auf vier meiner Schiffe streichen und die drei Türme von Hamburg heißen.

Sir James Mariott war langjähriger Vorsitzender des britischen Admiralitätsgerichts. Er wurde wegen seiner willkürlichen Rechtsprechung in Prisensachen von den Kaufleuten der

neutralen Nationen bitter gehaßt, ganz besonders auch in Hamburg [1]).

Sir James drohte sogar, Parish verhaften zu lassen, wenn er den Fuß auf englischen Boden zu setzen wagte. Noch mehr „— mark the asperity of tis unrelentig sinner!" —: selbst 1794 noch, als Parish sich des vollen Vertrauens der englischen Regierung erfreute, erklärte jener ein Schiff als „gute Prise", weil es John Parish von Hamburg, einem „offenen Feinde Englands", gehörte; und bald darauf mußte dieser mit Entsetzen und Grimm sehen, daß sein Name obenan stand unter denen, welche gegen Englands Interesse mit Frankreich Handel trieben, auf einer Liste, die durch Sir James aufgestellt worden war, um den Kapitänen der englischen Kreuzer als Instruktion mitgegeben zu werden.

Der Widerspruch war um so schneidender, als an demselben Tage, da ich dieses Schriftstück empfing, in meinem Keller 600 000 £ englische Regierungsgelder lagen, in zwei englischen Kriegsschiffen an denselben John Parish, den offenen Feind seines Landes, gesandt, und zwar unter Übergehung des englischen Konsuls in Hamburg [2]).

Parish beklagte sich darauf lebhaft bei der englischen Regierung und empfing die Antwort, jene Instruktion sei zwar leider längst verteilt, doch solle sein Name in der nächsten Ausgabe gestrichen werden; inzwischen möge er aus der Subsidienvermittlung ersehen, daß die Regierung weder ihm noch seinem Hause feindlich gesinnt sei. Als Parish drei Jahre später in seinen Erinnerungen darüber berichtete, fügte er hinzu:

Seitdem hörte ich nichts mehr von jenes Mannes Gift und Galle. Niedergedrückt vom Gewicht seines Alters und seiner Sünden, wird er bald nur eine Hand voll Schmutz sein. Wehe seiner Seele, wenn sie an einem anderen Orte nicht mehr Gnade findet, als er selbst in seinem Gerichtshofe ausgeübt hat!

1) Büsch, Über das Bestreben der Völker neuerer Zeit, einander in ihrem Seehandel recht weh zu tun. Hamburg 1800. Auf diese Dinge wird zurückzukommen sein.

2) Auch von diesen Regierungsgeldern — Subsidien für Preußen — werden wir später ausführlich berichten.

Die Geschichte ist so bezeichnend für den Mann, seine Gesinnung und sein Temperament, daß ich sie, den Memoiren folgend, schon an dieser Stelle untergebracht habe, obwohl die Ereignisse, von denen sie handelt, erst einer späteren Zeit angehörten.

II.

Die Krisis von 1763 und die folgende Zeit.

Parish's Erzählung wendet sich nun dem Jahre 1763 zu, sowie den Wirkungen des mit diesem Jahr endigenden Siebenjährigen Krieges für den Hamburger Handel im allgemeinen und für das Haus Parish im besonderen. Der alte, treffliche Büsch hat in seinem — gleichfalls 1797 verfaßten — „Versuch einer Geschichte der Hamburgischen Handlung"[1]) auch von jenen Wirkungen und der mit ihnen zusammenhängenden großen Handelskrisis des Jahres 1763 gesprochen. Es ist von hohem Interesse, die Darstellung des Praktikers mit derjenigen des Theoretikers zu vergleichen, um so mehr, als sie Freunde waren und sicher oft miteinander über diese Dinge gesprochen haben.

Beide stellen fest, daß der Hamburger Handel im Siebenjährigen Kriege florierte: „Wir verdienten Geld" — sagt Parish — „wie Kaufleute zu Kriegszeiten immer tun; denn an sie muß der Finanzmann sich in solchen Zeiten immer wenden, um den Plänen seines Kollegen, des Kriegsministers, mehr Spielraum zu verschaffen." Diese Generalisierung ist — was Büsch als historisch gebildeter Mann wußte — insofern jedenfalls nicht richtig, als es Kriege wie der Dreißigjährige gibt, welche dem Handel viel mehr Nahrung nehmen als zuführen. Der Siebenjährige Krieg war in Deutschland der erste, der hiervon eine Ausnahme machte: er förderte nicht nur die von Parish ausschließlich erwähnten staatlichen Kreditgeschäfte mit den Kaufleuten, sondern auch deren Warenhandel. Beide stimmen dann freilich wieder darin überein, daß jene und andere Kreditgeschäfte die Ursache der Krisis von 1763 bildeten. Aber während Büsch tiefer auf die sachlichen Momente eingeht, welche die Geschäfte hervorriefen, legt Parish das Schwergewicht seiner Darstellung auf die subjektiven Beweggründe, welche die Kaufleute zu ihnen veranlaßten. Und zunächst schildert er das gewaltige, sinnreich konstruierte Getriebe des Kapitalverkehrs in Friedenszeiten:

> Im Frieden wird alles Geld produktiv umgesetzt; jeder Viertelzentner Ware hat seinen Anteil an der Geldzirkulation[1]), und so genau ist dies kalkuliert, daß nicht das geringste davon genommen werden kann, ohne daß ein anderes Rad in Bewegung gesetzt werden muß, um das Verlorene zu ersetzen. Es ist eine wunderbare Maschine, welche die Geschicklichkeit des Menschen beweist. Ich habe oftmals tief darüber nachgedacht, und je mehr ich es tue, desto mehr bewundere ich den Scharfsinn der Handhaber dieses gewaltigen Mechanismus. Überlegt selbst einen Augenblick, was das bedeutet: ein Volk, das Vertrauen genug besitzt in seine Regierung, seine Gesetze, seine Finanzeinrichtungen, daß es ein Stück Papier ebenso gierig in den Geldschrank legt wie ein neugeprägtes Goldstück!

Doch weiter verrät uns Parish hier nichts von den Ergebnissen seines Nachdenkens über den Kapitalverkehr, vielmehr fährt er fort:

> Im Siebenjährigen Kriege wurde eine ungeheuere Papierzirkulation in Gang gebracht, über den ganzen Kontinent hin, und die ersten Häuser von Amsterdam und Hamburg wurden durch hohe Provisionen verführt, sich an ihr zu beteiligen. Das Rad wurde in Bewegung gesetzt.

Hier läßt uns Büsch tiefer blicken: die englischen Subsidienzahlungen in Deutschland, die Lieferungsgeschäfte für die Kriegsheere, die schweren Kontributionen, welche Friedrich der Große den Sachsen auferlegte, die auch durch ihn hervorgerufene Verschlechterung der deutschen Münzen, die Ausgabe großer

1) Wiener Ausgabe seiner Schriften, Bd. XII. Vgl. jetzt auch W. P. Sautijn Kluit, De Amsterdamsche Beurs in 1763 en 1773. Amsterdam 1865.

1) So verstehe ich die Worte: „Every quarter has its quota, in a representative, to serve as a circulating medium." Sie zeugen von tiefer Einsicht in das Wesen des Geldumlaufs.

Massen von Papiergeld durch die schwedische Regierung bei ihrer Beteiligung am Kriege, — alle diese Momente veranlaßten eine ungeheure Wechselreiterei, bei der sich in Berlin namentlich der persönlich höchst ehrenwerte Gotzkowsky, in Amsterdam das große Haus der Gebrüder de Neufville, daneben aber auch noch viele Häuser in Berlin, Leipzig, Hamburg, Amsterdam und Schweden beteiligten. Alle diese Geschäftshäuser akzeptierten Wechsel in weit höherem Maße, als ihre Verhältnisse es rätlich erscheinen ließen. Wie kamen sie dazu? Eine Frage, die Parish folgendermaßen beantwortet:

Das Geschäft, für andere Wechsel zu akzeptieren, bringt dem Kaufmann mit bedeutendem Kredite eine leicht geerntete Provision ein. Auch erhöht es das Ansehen eines Geschäftsmannes. Sein schwindelnder Ehrgeiz bringt leicht seine Vernunft zum Schweigen, wenn ihn die ersten Handelshäuser anspornen, den Geschäftsgang zu beschleunigen und zu vergrößern, wenn er geschmeichelt hört, daß nur mit Leuten seiner Art solche Geschäfte gemacht werden können. Wie wenige von uns würden widerstehen! Der Köder wird geschluckt, und der erste Teil der Veränderung vollzieht sich ohne Störung. Frühere Vorsicht hatte seinen Kredit fest begründet. Sobald er jetzt den Fuß in die Börse setzt, wird er umgeben und bedrängt von einem Schwarm von Maklern, die ihn um Wechsel bitten. „Machen Sie Ihren eigenen Wechsel!" heißt es; er tut so und bemerkt, daß nur der seinige bereitwillig genommen wird. Welches Futter für die Eitelkeit! Turmhoch erhebt er sich über seine Nachbarn, und bald hält er sich für Achse und Pfeiler der Börse.

In einer Laufbahn solcher Art wiegt jedes kaufmännische Vermögen federleicht. Wenn der Mann wirklich Mut genug besitzt, in sein Akzeptbuch zu schauen, so bemerkt er, wie weit er schon über die Grenzen seiner Kräfte hinausgetrieben ist. Zu spät, an Rückzug zu denken! Vorwärts muß er, immer weiter in der Strömung, selbst wenn er sieht, daß er bestimmt ist, im Ozean zu scheitern. Seine Kunden behandeln ihn schon mit weniger Respekt; sie sind im selben Fahrzeuge eingeschifft, und mit ihm müssen sie sinken oder schwimmen. Seine Erträge sind groß; aber auch die Massen seiner Akzepte werden allgemein sichtbar und deren Diskont beginnt zu steigen. Ehe er sich dessen versieht, macht das Lächeln auf des Maklers Gesicht einem Ausdrucke Platz, der Mißtrauen verrät. Sein Stolz verläßt ihn. Von allen aufgegeben, verläßt er seinen Börsenstand, um seine Demütigung zu verbergen, und kehrt in sein Kontor zurück, ohne von seiner langen Liste von Wechseln etwas losgeworden zu sein.

Die Maschine, des Wassers für ihren Betrieb beraubt, stürzt bald mit einem Krach zusammen, indem sie alles mit sich fortreißt, und Tausende kleiner, gedankenloser Sterblicher sieht man im Mühlwehr zappeln.

Das, geliebte Henny, ist das getreue Bild eines solchen Kaufmanns, und ein solcher bin ich selbst mehr als einmal gewesen; aber ebenso oft habe ich glücklicherweise dem Sturme widerstanden. Die Sorgen, die schlaflosen Nächte, die ich durchmachen mußte, wenn solche Verbindlichkeiten auf mir lasteten, drängen mich, Gott anzuflehen, daß meine geliebten Söhne sich nie durch Vorteile irgendwelcher Art versuchen lassen möchten, derartigen Gefahren sich auszusetzen, zumal da sie jetzt schon wie auf Sammetpolstern sitzen, da sie ein Geschäft haben, so beneidenswert wie möglich, so vollkommen genügend, um jeden maßvollen Ehrgeiz zu befriedigen.

Dieses Gebet John Parish's ging nicht in Erfüllung. Doch kehren wir wieder zurück zum Jahre 1763. Damals erreichten jene schwindelhaften Wechselgeschäfte ihren Höhepunkt, und selbst die ehrbaren kleinen Bürgersleute ließen sich, wie Parish erzählt, durch die hohen Diskontsätze (10 bis 15%) massenhaft verleiten, ihre Ersparnisse in Reitwechseln anzulegen. Da stellte am 25. Juli plötzlich das hochangesehene Haus Gebrüder de Neufville in Amsterdam, welches an der Spitze der ganzen Bewegung stand, seine Zahlungen ein; „a general crash" — dieser Ausdruck ist also nicht erst 1873, sondern viel früher entstanden — „took place on the Continent": nicht weniger als 62 Amsterdamer und 54 Hamburger Häuser, darunter solche ersten Ranges, fielen gleichfalls; ihnen folgten weitere Bankrotte in Berlin, Breslau, Leipzig, Frankfurt a. M. usw.

Es war ein vollständiges Erdbeben; nur wenige gut gezimmerte Häuser blieben ganz unerschüttert; der wilde Spekulant, der vertrauensselige Bankier, der unvorsichtige Kaufmann — sie alle lagern hingestreckt am Boden und mußten mit Weib und Kindern ihr Schicksal beweinen. Doch die schließlichen Wirkungen waren gut: die Börse wurde befreit von einer Reihe baufälliger Häuser, und dadurch wurde für andere Platz gemacht. Auch blieb ein tiefer, langdauernder Eindruck zurück: Scheu vor übergroßem Vertrauen und Abkehr von dem maßlosen Luxus der letzten Jahre.

Parish, der sich ebenfalls an jenen Wechselgeschäften beteiligt hatte, kam dennoch ohne schweren Schaden davon. Leider

geht er aber in seinen Memoiren über seinen Anteil an der Krisis kurz hinweg, ebenso über die nächstfolgende Zeit. Sein Kapital betrug Ende 1763: 22435 Mk. Banko. Im Jahre 1765 gab er seinem Bruder ein Fünftel Anteil am Geschäft, und 1767 hatte sich das Kapital auf 38000 Mk. vermehrt. Im folgenden Jahre heiratete er, und die Sorge für eine rasch wachsende Familie — von 1769 bis 1781 wurden ihm acht Kinder geboren — wirkte auf ihn sehr günstig: sie trug dazu bei, seinen Hang zum Wohlleben zu mäßigen und spornte zu doppelten Anstrengungen an. Der Geschäftsgang war nach der Krisis in Hamburg viele Jahre lang ein flauer, und Parish mußte von früh bis spät umherlaufen, um vorwärts zu kommen. So gelang es ihm, bis 1772 sein Kapital bis auf 54000 Mk. zu erhöhen.

Dann sagte ich mir: „Gut gemacht, mein Junge! Das Schlimmste ist vorüber! Bald wirst du bei 10000 £ anlangen, und dann heißt es sich aus dem Staube machen.“ Das war tatsächlich meine Absicht. Ich hatte ganz nette Beziehungen angeknüpft und hielt mich für vollkommen geborgen; wie wenig ahnte ich, was mir bevorstand!

Wir kommen nun zum Jahre 1773 — die Jahre mit der Ziffer „3“ am Ende waren für Parish, wie er wiederholt betont, Unglücksjahre — und damit zu einer neuen schweren Wirtschaftskrisis, welche 1772 eingeleitet worden war durch den Fall des großen englischen Bankiers Fordyce, und die im folgenden Jahre durch den Bankrott des zweitgrößten Amsterdamer Geschäftshauses, Clifford & Söhne, weithin Unheil verbreitete. Die Hamburger Börse blieb jedoch zunächst unberührt, und Parish hatte die ganze Sache bereits fast vergessen. An einem schönen Sommerabend saß er nichtsahnend in einem bescheidenen Häuschen, das er auf dem Lande für seine Familie genommen hatte, zwei seiner Kinder auf den Knien, froh über die wohlverdiente Ruhe nach den Mühen des Tages, — da kam ein Expreßbrief von Bremen mit der Nachricht: Turner ist bankrot!“ Es war eine verspätete Folge des Bankrotts von Fordyce.

Meine gesamten verfügbaren Mittel wurden hierdurch in Anspruch genommen. Gezwungen, mich nach unmittelbarer Hilfe umzuschauen, war ich im Nu nach der Stadt unterwegs und am nächsten Tage gerüstet, allen Anforderungen zu begegnen: 4000 £ protestierte Wechsel — damals für mich noch ein großer Betrag — wurden von mir aufgenommen ohne die geringste Schädigung meines Kredites.

Aber wenn sich auch am Jahresschlusse nur ein buchmäßiger Kapitalverlust von 8000 Mk. ergab, so waren dabei doch 64000 Mk. schlechte Ausstände für voll angerechnet, die sich später als gänzlich wertlos herausstellten, so daß tatsächlich eine bedeutende Unterbilanz vorhanden war.

Parish war nicht der Mann, sich dadurch entmutigen zu lassen, und die Art, wie er später von dieser kritischen Lebensperiode sprach, zeigt klar und deutlich, wes Geistes Kind er war:

Ich befand mich gerade inmitten meines häuslichen Glücks: ein Prachtkind folgte dem anderen. „Nur nicht stolpern, Fuhrmann“, sagte ich mir — „all dies werden wir schon kriegen; wie sagt doch das gute, alte deutsche Sprichwort: »So viele Kinder, so viel Gottessegen!«“ Ich fühlte mich als der reichste Mann unter der Sonne.

Anders stand es mit Johns Bruder George; der seufzte und ließ den Kopf hängen; inständig bat er John, sich künftig auf das sichere Schiffsmaterialgeschäft zu beschränken. Die Antwort lautete: „Kriech in eine Nußschale, wenn du Lust hast, lieber George, wir wollen uns trennen. Übernimm du als deinen Teil das ganze Schiffsgeschäft mit allen Vorräten; ich will mich schon allein durchschlagen.“ George wurde rot, nahm aber das Anerbieten dankbar an.

Das Jahr 1774, das erste nach dieser Trennung der Brüder, brachte Johns Kapital auf 83711 Mk.; das folgende schloß dagegen mit 10000 Mk. Verlust ab, wozu noch 30000 Mk. schlechte Ausstände kamen. Wieder nahm er sich vor, nach Erzielung von 100000 Mk. das Geschäft aufzugeben; denn ihm schwante neues Unheil; doch als schon 1777 das Kapital bis auf 138000 anwuchs, vergaß er seinen Entschluß, wie das stets geschieht, wenn die Wolken sich verziehen und das Schiff mit vollen Segeln die Wellen durchschneidet.

III.
Damaliger Zustand des Hamburgischen Handels.

Der Handel Hamburgs hat sich von jeher in starken, durch weite Abstände voneinander getrennten Sprüngen entwickelt. Seit dem Aufschwunge der Jahre 1570—1620 infolge der niederländischen Religionswirren und dem dadurch herbeigeführten Sinken Antwerpens, seit jenem mächtigen Aufschwunge, dem Hamburg seine Bedeutung als zweitgrößter Seehafen des europäischen Festlandes verdankte, war die Entwicklung nur eine langsame gewesen. Vielleicht darf man sogar sagen, daß der hamburgische Handel seitdem bis zum letzten Viertel des 18. Jahrhunderts eher stagniert hat. Wohl waren einzelne Teile des Handels gewachsen, aber andere waren zurückgegangen, und der Gesamtumfang scheint sich, soweit die freilich etwas mangelhaften Materialien erkennen lassen, weniger verändert zu haben, als man bei der Länge der inzwischen verstrichenen Zeit annehmen sollte.

Vor allem war Hamburg immer noch ein ausschließlich europäischer Handelsplatz geblieben. Das „Kolonialsystem", welches den Handel mit den Kolonien dem eigenen Mutterlande vorbehielt, hinderte noch so gut wie jeden direkten Verkehr Hamburgs mit außereuropäischen Ländern. Nur ganz ausnahmsweise kam es vor, daß Schiffe aus Amerika im hamburgischen Hafen ankamen. Die Kolonialprodukte erhielt Hamburg durch Vermittlung der Niederlande, Großbritanniens, Frankreichs, Spaniens und Portugals. Aber die verhältnismäßige Bedeutung dieser Länder für Hamburg hatte sich seit dem 16. Jahrhundert verschoben.

Die Bedeutung der Niederlande hatte schon abgenommen, war aber immer noch eine sehr große; noch immer kamen alljährlich von dort 700—800 kleine Fahrzeuge in Hamburg an, beladen mit allen den Waren, für welche Amsterdam noch der Mittelpunkt des Welthandels war, und mit den eigenen Produkten der niederländischen Provinzen. Der Verkehr mit Frankreich war bedeutend gewachsen, zuerst dadurch, daß seit 1685 vertriebene französische Hugenotten den Handel mit französischem Wein in Aufnahme gebracht hatten, dann dadurch, daß seit 1735 der Export der französischen Kolonien in Westindien durch Aufhebung des Monopols der französischen Westindia-Compagnie aufgeblüht war. Hamburg wurde damals für französische Kolonialwaren der wichtigste Absatzmarkt, und auch für Hamburg war dieser Handel länger als ein halbes Jahrhundert hindurch von größter Bedeutung, kam doch bis zu den Revolutionskriegen die Hauptmasse des hamburgischen Kaffee- und Zuckerimports aus Frankreich. Auch der Verkehr mit Großbritannien hatte jedenfalls stark zugenommen; namentlich läßt sich das für den Import von Steinkohlen aus Newcastle feststellen; aber auch von Kolonialwaren und von englischen Fabrikaten ist das Gleiche mit Sicherheit anzunehmen, entsprechend der schon damals ansehnlichen Entwicklung von Handel und Industrie in England; die Zahl der Schiffsankünfte aus Großbritannien war auf das Drei- bis Vierfache gestiegen. Dagegen hatte sich der Handel mit Spanien und Portugal anscheinend nicht wesentlich weiter entwickelt, und auch der direkte eigene Schiffsverkehr mit den Ländern des Mittelmeers, der sich vielversprechend gestaltet hatte, mußte wieder aufgegeben werden, weil Hamburg seine Schiffe nicht vor der Seeräuberei der Barbaresken schützen konnte; die Schiffe anderer Völker vermittelten diesen Verkehr, der jedoch keine große Bedeutung hatte. Im Verkehre mit den skandinavischen Ländern und mit Rußland hatten sich keine erheblichen Veränderungen vollzogen. Die Blüte der hamburgischen Islandsfahrt war längst wieder dahin und ebenso auch die der Grönlandsfischerei, die im 17. Jahrhundert 40—80 Schiffe beschäftigt hatte, wovon um die Mitte des 18. nur noch 12—18 übrig geblieben waren. Am schwersten gelitten hatte jedenfalls der Verkehr mit dem deutschen Hinterlande, besonders natürlich unter den Wirkungen des Dreißigjährigen Krieges. Zwar hatte dieser Verkehr sich wieder zu erholen begonnen, wobei die Hamburger selbst, z. B. durch Anregung zur Hebung der schlesischen Leineweberei

wesentlich geholfen hatten; aber hauptsächlich war jene Erholung ein Werk der fürstlichen Wirtschaftspolitik, und diese bildete zunächst für den hamburgischen Handel stets ein schweres Hindernis, weil sie den Import fremder Fabrikate und die Ausfuhr der eigenen Rohstoffe absperrte, während ihre Wirkungen für die Belebung des Exports von Fabrikaten sich nur ganz allmählich zeigten.

Überhaupt war ja das Jahrhundert vom Dreißigjährigen bis zum Siebenjährigen Kriege so recht die Blütezeit des Merkantilismus, jenes wirtschaftspolitischen Systems, durch dessen vielfache Absperrungsmaßregeln alle Regierungen Industrie und Handel des eigenen Landes hochzubringen suchten. Hamburg, das noch zum großen Teil angewiesen war auf internationalen Zwischenhandel, weil der deutsche Ein- und Ausfuhrhandel noch keinen großen Handelsplatz ernähren konnte, Hamburg empfand den Merkantilismus aller Staaten nur als Schädigung der eigenen Existenz. Eben erst hatte es begonnen, den rechten Weg aus dieser schlimmen Lage zu finden. Unter dem Drucke der scharfen Konkurrenz, welche seinem Kommissionsgeschäfte durch das von Dänemark mit dem Freihafenprivilegium ausgestattete Altona erwuchs, hatte Hamburg 1727 wenigstens seine Durchfuhrzölle aufgehoben, während die weitergehenden Wünsche der Kaufmannschaft nach Errichtung eines „unbeschränkten Portofranco" noch lange Zeit unerfüllt blieben.

Besonders schwer wurde der Druck dieser ungünstigen Verhältnisse in Hamburg unmittelbar vor dem Siebenjährigen Kriege empfunden, wie vielfältige Klagen der Kaufmannschaft und ihrer Vertreter, der Kommerzdeputierten, beweisen. Ihren damaligen Berichten sind die folgenden Äußerungen entnommen; sie stammen sämtlich aus den Jahren 1756 und 1757.

Es sind zu unserer Börse größten Bestürzung verschiedene Quellen unserer Handlung so schleunig und so augenscheinlich vertrocknet, daß solches der Aufmerksamkeit E. Hochw. Rats unmöglich hat können verborgen bleiben. Der Wachshandel, die Handlung mit Leinen, mit Indigo, mit Juchten hat sich seit einigen Jahren beinahe ganz von der Stadt abgewandt. Eben diese Bewandnis hat es mit den Blechen. Die lübeckischen Kupfermühlen, deren verarbeitetes Kupfer hier transito durchgehen oder auf Altona versandt werden kann, tun den hiesigen immer mehr Abbruch. Unsere Sammet- Gold- und Silberfabriken, unsere Zuckersiedereien, Kattundruckereien, Färbereien scheinen sich ihrem Untergange allmählich zu nähern. Verschiedene Schiffsladungen von Korinthen sind seit ein paar Jahren nach Altona gegangen, die Altonaer haben ansehnliche Lager von schlesischen und westfälischen Leinwanden, Blechen und anderen Produkten, die vormals alle auf Hamburg kamen, die Spedition von Wein und Branntwein hat hier fast gänzlich aufgehört. Es kann nicht geleugnet werden, daß die Ursachen dieses Verfalls unseres Commerzii und der Anfang dieser für die Stadt traurigen Epoche in dem, in ganz Europa und vornehmlich in Deutschland und den Nordischen Reichen in Ansehung der Kommerzen veränderten System und in der Bemühung, die alle benachbarte und entfernte Staaten anwenden, die Handlung in ihrem Lande emporzubringen, in der Ansehung eigener Manufakturen und Fabriken, in der verbotenen Einfuhr ausländischer Waren zu suchen sind.

Ein jeder will die Waren aus der ersten Quelle haben und verschreibt selbige nicht, wie vorher, von Hamburg, sondern direkt von dem Orte, wo selbige am ersten zu haben sind. Wir haben 2% Zoll auf alle Waren nach Spanien und Portugal, welche unsere Benachbarten, als Bremen und Altona nicht haben. Dadurch haben sie den weißen Leinen- und den Weinhandel fast gänzlich an sich gezogen . . . . . Die vorhin ganz konsiderable Negotie auf Dänemark, Schweden ist ganz von der Stadt, wodurch viele Familien durchaus sind ruiniert worden . . . . Das Commerce auf Rußland, da es meistens von Petersburg nach Lübeck geht, ist nicht die Häfte mehr wie vorher. Auf Grönland haben wir 12—13 Schiffe, da wir doch vor wenig Jahren noch 60 Schiffe gehabt haben. Unsere vorige Schiffahrt nach Portugal, Spanien und der Mittelländischen See ist wegen der Algerier gänzlich gehemmt . . . . Die Schiffahrt liegt gänzlich danieder; es sind nur noch sehr wenige, welche ein Geschäft treiben wollen, das mit so großer Gefahr und mit so wenig Nutzen verknüpfet ist . . . . Betrachtet man die hiesigen Fabriken, wie elend sieht es damit aus . . . . Hamburg ist das lange nicht mehr, was es vordem gewesen.

An diesen Klagen war manches sicherlich übertrieben. Wenigstens lassen die Zolleinnahmen der hamburgischen Kämmerei darauf schließen. Diese hatten sich in dem Jahrzehnt 1730/40 jährlich im Durchschnitt auf rund 180000 Mk. Courant belaufen, im Jahrzehnt 1740/50 auf rund 217000 Mk., also in beiden Jahr-

zehnten zusammen durchschnittlich auf etwa 200000 Mk. In den folgenden sieben Jahren hielt sich die Durchschnittseinnahme auf rund 210000 Mk. und sank nur in einzelnen Jahren unter jene normale Ziffer von 200000 Mk., nämlich 1754/55 auf 185000, 1756/57 auf 188000 Mk. Auch die Einnahme aus dem „Lucienschoß“, einer Art Vermögenssteuer, läßt darauf schließen, daß nur jene letzten Jahre vor dem Siebenjährigen Kriege wirklich schlechte waren; diese Einnahme, die (zusammen mit der aus Wacht- und Leuchtgeldern) vorher 243000—245000 Mk. betragen hatte, sank in den Jahren 1754/58 auf 233000—237000 Mk., was schließlich nicht so schlimm war, wie man nach den Klagen der Kaufmannschaft annehmen mußte; indes darf man auf solche ältere finanzstatistische Zahlen auch nicht allzuviel Gewicht legen; das Steuer- und Zollgewissen war damals noch nicht besonders entwickelt. Nur relative Bedeutung kann man jenen Zahlen beimessen: sie lassen ein Auf- und Abwogen der Konjunktur in engen Grenzen erkennen, mit einer schwachen durchgehenden Tendenz zur Aufwärtsbewegung. Beides ließe sich noch viel weiter zurückverfolgen, und darin änderte sich auch noch nichts Wesentliches in den folgenden zwei Jahrzehnten.

Der Siebenjährige Krieg brachte nur eine rasch vorübergehende Belebung des Geschäftsganges; die Zolleinnahme stieg auf durchschnittlich 223000, in einzelnen Jahren auf 240000 Mk. und darüber, die Schoßeinnahme erreichte wieder die frühere Höhe von etwa 245000 Mk. Wenn Büsch[1]) berichtet, im Jahre 1759 sei die Schoßeinnahme von 100000 auf 120000 Thlr., also von 300000 auf 360000 Mk. Courant gestiegen, so ist das nur erklärlich, wenn man bedenkt, daß die Ergebnisse der Finanzverwaltung geheim gehalten wurden, daß Büsch also einer Täuschung anheimgefallen sein muß. Ebenso täuschte er sich selbst sicherlich, wenn er meinte, das Jahr 1759 sei das Jahr des größten und solidesten Wohlstandes der Stadt gewesen; nur in bezug auf die

1) Versuch einer Geschichte der Hamburger Handlung, § 38.

Solidität des damaligen Wohlstandes, die er ganz besonders betont, mag er recht haben; dagegen überschätzte er dessen Größe ganz außerordentlich.

Von größerer dauernder Bedeutung als der Siebenjährige Krieg war für Hamburg die Tatsache, daß England seit 1765 endgültig aus einem Getreide ausführenden ein Getreide einführendes Land wurde[1]). Hierdurch erlangte der hamburgische Getreidehandel steigende Bedeutung, und zwar begnügte Hamburg sich nicht mit dem Export der Getreideüberschüsse seines eigenen Hinterlandes — sie wurden bald knapp —; vielmehr beteiligten sich Hamburger Kaufleute auch stark am direkten Getreidehandel zwischen Archangel und den baltischen Häfen einerseits, Westeuropa, namentlich England andererseits[2]). Parish gehörte zu den Pionieren dieses Geschäftszweiges.

Im ganzen muß das Geschäft in Hamburg nach dem Siebenjährigen Kriege wieder geraume Zeit hindurch darniedergelegen haben. Büsch berichtet dies übereinstimmend mit Parish, und es wird durch die Zoll- und Schoßeinnahmen bestätigt[3]). Die Zolleinnahmen fielen von 250000 bis auf 180000 Mk., die Schoßeinnahmen von 245000 auf 229000 Mk., welcher Tiefstand in den Jahren 1774/76 erreicht wurde; auch wurde damals wieder stark geklagt über Rückgang des Handels und der Häuserpreise. Aber

1) Vgl. hier namentlich Naudé, Die Getreidehandelspolitik der europäischen Staaten vom 13. bis zum 18. Jahrhundert, S. 122 ff., 380 ff., 418 ff.

2) Büsch a. a. O. § 49 spricht nur vom Getreidehandel ab Archangel, während er den weit bedeutenderen baltischen Handel nicht erwähnt.

3) Anders der nachherige Senator Westphalen in seiner 1806 verfaßten, ungedruckten kurzen Schrift „Der Zustand des Handels in Hamburg während der letzten 50 Jahre“ (niedergelegt im Turmknopf der Petrikirche bei dessen Reparierung). Westphalen sagt hier: „Als in den Jahren 1763—1776 Frankreichs Kolonien sich im blühendsten Zustande befanden, da ward unsere Stadt die jährliche Abnehmerin von 25 Millionen Pfund Kaffee, als dem $^{5}/_{12}$ Teil, und von 25000 Fässern Zucker, als dem $^{1}/_{5}$ Teil der ganzen Ausfuhr der französischen Kolonien. Da nahm Hamburg schon 40000 Oxhoft französische Weine und 4000 Stück Branntwein; da rechnete man schon Frankreichs Ausfuhr nach Hamburg jährlich auf 25 Millionen Mark Banko an Wert; auch nahm in diesen Jahren Hamburgs Verkehr mit Spanien, Portugal und England sehr zu.“ Woher Westphalen diese Zahlen genommen hatte, wäre noch zu untersuchen.

in der Stille entwickelte sich der Hamburger Handelsgeist um so mehr. Hören wir, was Büsch hierüber aus eigener Erfahrung berichtet:

Bei dem alten Gange des Eigenhandels ging der Kaufmann sehr ruhig zu Werke. Er trieb meist nur Geschäfte einer gewissen Art, handelte nur auf eine gewisse Gegend und hatte seine ziemlich gewissen Abnehmer. Im Spekulieren ging er nicht weit und enthielt sich aller Spekulation auf einen ihm unbekannten Platz. Er verschrieb, und die mit den Waren an ihn gelangte Faktur belehrte ihn, was ihm dieselben kosteten. Wenig Kaufleute ließen sich Contifinti senden oder formierten Kalkulationen und bewahrten sie auf. Selbst einzelne verständige Kaufleute haben mir in jener Zeit gesagt: mancher Mann an der Börse verschreibt, ohne recht zu wissen, warum, und lauscht nachher, ob und wie ein anderer verständiger Spekulant eben die Ware verkauft. Hält dieser die Ware an sich, so tut er es auch; verkauft jener, so verkauft auch er zu gleichem Preise . . . . ; die Spekulanten aber bewahrten ihre Kalkulationen als ein heiliges Geheimnis, selbst für ihre Comptoirbedienten. In Wechselgeschäften konnte so lange nicht viel geschehen, als die alten Kaufleute, deren ich noch viele gekannt habe, nicht die Arbitragerechnung kannten. Mit dieser Rechnung machte Graumann Hamburg zuerst in seinem Niederelbischen Arbitrage-Traktatrecht bekannt. . . . . So änderte sich damals allmählich vieles in den Handlungsunternehmungen der Hamburger. Manches Geschäft wurde unternommen, das man bis dahin den Holländern gern überlassen hatte . . . . Es wurden immer mehr Unternehmungen von einem Hafen Europas zum andern gemacht, die nicht auf Hamburg gingen . . . . Daß es damals eine gute Periode für die Bildung junger Kaufleute, und wie groß ihre Wißbegierde war, davon erfuhr ich besonders die angenehmsten Beweise. Noch neu in meinem Amte, kündigte ich Vorlesungen über das Nützlichste in der Mathematik für die handelnden Bürger und späterhin über die Handlung selbst an. Beide wurden mit anhaltendem Fleiße nicht nur von Jünglingen, die zum Teil jetzt die Zierde unserer Börse sind, sondern auch von erwachsenen Männern besucht, die schon in Handlungsgeschäften lebten.

Daraus erwuchs Büschs „Hamburgische Handelsakademie" (1768), und es erwuchsen daraus alle seine Schriften über die Handlung:

„Dies hat ihren Charakter bestimmt, unter welchem sie sich bei solchen Lesern in und außer dem Kaufmannsstande beliebt gemacht haben, welche wissen und nicht aus einer Art von Handwerksstolz es ableugnen, daß nicht alle kaufmännische Weisheit sich auf dem Comptoir erlernen läßt."

Das waren bemerkenswerte Symptome zunehmender geistiger Regsamkeit in der hamburgischen Kaufmannschaft. Und nun brach der Nordamerikanische Unabhängigkeitskrieg aus, der den Hamburgern den Weg eröffnete über den Atlantischen Ozean. Dann begannen die französischen Revolutionskriege, durch welche Amsterdam den größten Teil seines Handels einbüßte. Hamburg wurde die bedeutendste Handelsstadt des europäischen Festlandes. Zu den Männern, welche die damalige Gunst des Schicksals mit Tatkraft und Geschick zu nutzen wußten, gehörte in erster Linie auch John Parish.

IV.

Der erste große Geschäftsaufschwung 1774—1782.

Parish's Geschäfte begannen jetzt großen Umfang anzunehmen und seine kaufmännische Tüchtigkeit wurde immer reifer. Er fühlte sich auf der Höhe seiner Lebenskraft und war fest entschlossen, mit aller Energie vorwärts zu dringen. Er bemerkte, wie man ihm im reichsten Maße Kredit gewährte, vielleicht mehr, als er nach seiner eigenen Empfindung schon verdiente. Er wurde dadurch in den Stand gesetzt, große Beträge Wechsel mit seiner Namensunterschrift in Umlauf zu bringen.

Das benutzte er zunächst für die Erleichterung des damals sich stark entwickelnden Handels mit baltischem Getreide.

Seit vielen Jahrhunderten bildeten die Ostseeländer die Kornkammer für Westeuropa. Dieser alte und bedeutende Handel machte damals eine wesentliche Entwicklung und Umgestaltung durch. Erstens bedurfte England infolge seiner mit den großen Erfindungen jener Zeit mächtig vorwärtsschreitenden Industrialisierung eines rasch wachsenden Getreideimports; zweitens verdrängte der englische Handel denjenigen der Holländer immer mehr aus diesem Verkehre; und drittens erlangte auch der Eigen-

handel der Ostseeplätze selbst immer mehr Bedeutung. In diesem lebhaften Getriebe übernahm Parish eine wichtige Rolle.

Er trat in Verbindung mit einer Reihe baltischer Kornhändler, welche sich nicht mit den niedrigen Heimatspreisen begnügen wollten, sondern die hohen Preise der westeuropäischen Märkte zu erzielen wünschten, womit freilich bei den damaligen mangelhaften Verkehrsverhältnissen auch ein sehr hohes Preisrisiko verknüpft war. Parish akzeptierte die Tratten dieser Händler gegen Übergabe der Konnossemente ihrer Kornverschiffungen, besorgte ferner deren Assekuranz in Hamburg und hatte die freie Wahl, sie an beliebige seiner Geschäftsfreunde in England, Portugal, Spanien usw. zu konsignieren. Die Bedingungen dieses Geschäfts konnte er selbst festsetzen, und da der Umsatz groß war, erzielte er hohe Gewinne. In einem einzigen Sommer behandelte er auf solche Weise etwa 100 Schiffsladungen Weizen. Die baltischen Kaufleute empfingen gegen Parish's Akzepte von ihren hamburger Bankiers ganze Wagenladungen Bargeld. Diesen Geschäftsbetrieb führte Parish in Hamburg zuerst ein und beherrschte ihn zwei Jahre lang fast ausschließlich. Viele Millionen wurden von ihm so umgesetzt. Die bedeutenden Geschäfte, welche er seinen ausländischen Freunden zuführte, verschafften ihm eine Reihe wertvoller Verbindungen, und da er seinen Verpflichtungen pünktlich nachkam, nahm sein geschäftliches Ansehen immer mehr zu.

Alles das hatte er vorausgesehen, als er in das Geschäft hineinging; aber der Geschäftseifer führte ihn weiter, als er ursprünglich beabsichtigte, und allmählich wurde ihm klar, daß einer seiner baltischen Hauptkorrespondenten ihn so fest umklammert hatte, daß diese Verbindung wie ein Mühlstein an seinem Halse hing. Sie brachte ihm in einem Jahre nicht weniger als 60000 Mk. ein; dennoch beschloß er, sich von ihr loszumachen. Glücklicherweise waren seine Konkurrenten eifrigst bemüht, ihn bei dem Manne zu unterbieten, und als dieser ihm bei gleichen Bedingungen den Vorzug geben wollte, lehnte Parish

das ab. So gelang es ihm, innerhalb sechs Monaten ein Blankoengagement von 300000 Mk. abzustoßen, und als der Balte kurze Zeit darauf fallit wurde, kam Parish mit einer „Kontusion" von 40000 Mk. davon, während zwei seiner übereifrigen Konkurrenten mit ins Verderben gerissen wurden. Und auch seine anderen baltischen Korrespondenten behandelte er so geschickt, daß er bei ihnen nichts verlor, trotzdem noch drei von ihnen bankrott gingen.

Dieses Korngeschäft dauerte im ganzen vier Jahre, von 1774 bis 1777. Es war eins der größten „Räder", die Parish bis dahin in Bewegung gesetzt hatte, und, wie er hinzufügt, die Bedeutung desselben überstieg alles bisher in Hamburg Dagewesene.

Dazu kam nun in den folgenden Jahren das amerikanische Geschäft. Die Beschreibung, welche er in seinen Erinnerungen von diesem Geschäfte gibt, reicht nicht hin, um dessen Charakter zu erkennen. Wenn man indes seine Mitteilungen zusammenhält mit dem, was wir aus anderer Quelle wissen[1]), so ergibt sich, daß John Parish einer der ersten war, der von Hamburg aus mit den „rebellischen" Kolonien seines Vaterlandes Handel zu treiben begann, und zwar hauptsächlich in Gemeinschaft mit seinem Landsmanne John Roß. Der Handel ging, weil die englische Regierung ihm jede erdenkliche Schwierigkeit in den Weg legte, offenbar hauptsächlich über Frankreich, Spanien und Holland, weshalb man selbst in Hamburg den wirklichen Sachverhalt nicht vollkommen überschaute. Vielleicht war das Geschäft zwischen Hamburg und Nordamerika schon in den ersten Kriegsjahren umfangreicher als Büsch annahm[2]). Jedenfalls wurde es von der englischen Regierung und dem englischen Admiralitätsgerichte bereits 1776 streng überwacht.

Das Geschäft — so berichtet Parish — erforderte ausgedehnte Geldoperationen. Um sie zu erleichtern, ging Roß nach Frankreich;

1) Baasch in der „Hamburgischen Festschrift zur Erinnerung an die Entdeckung Amerikas", Bd. I, S. 37 ff.

2) Versuch einer Geschichte der hamburgischen Handlung, § 54.

in Amsterdam, Paris, Bordeaux und selbst in London wurden zum gleichen Zwecke „Maschinen“ in Gang gebracht. Waren bildeten die Sicherheit, auf der das Geschäft beruhte, und glücklicherweise gelang es mir, meinen Freund innerhalb dieser Grenzen festzuhalten, wofür er mir später dankte; denn einmal kamen 100 000 £ seiner Akzepte unter Protest mangels Zahlung an mich zurück und ein anderes Mal war John Joy, bevollmächtigter amerikanischer Minister am spanischen Hofe, außer stande, 50 000 Dukaten Kongreßbills, die er akzeptiert hatte, zu bezahlen; ich hatte sie indossiert und empfing einen Posttag vor dem Verfall von ihm die Nachricht, daß er sie nicht honorieren konnte; glücklicherweise konnte ich gerade noch den Stoß parieren. Beide Fälle schwächten nicht meinen Kredit, sondern stärkten ihn vielmehr. Aber das „Rad“ wurde immer größer; ich mußte bei meinen Freunden Blankokredite in Anspruch nehmen und ihnen natürlich das gleiche Entgegenkommen erweisen, so daß jede 1000 £, die ich auf solche Weise verlangte, die Höhe meiner Akzepte um den doppelten Betrag vermehrten. Die Hamburger Geldleiher zögerten damals, mir Kredit zu gewähren. Ich mußte mich daher an einen Juden, namens Salomon Benjamin, einen notorischen Wucherer, wenden und mußte ihm, selbst für kleine Summen, 1 % Zinsen monatlich bezahlen. Der alte Schurke war stets meine letzte Zuflucht. Bei Tage durfte ich nicht zu ihm gehen; es wurde also stets eine Nachtszene daraus, und manche lange Stunde bin ich bei ihm gewesen, wenn meine müden Glieder Ruhe verlangten. Ich hatte damals kein Bedenken, zeitweise bis zu 50 000 Mk. von ihm zu nehmen. Wenn der Alte dann mürrisch wurde, war mit ihm nichts anzufangen, und es kam vor, daß ich seine Frau veranlassen mußte, ihn umzustimmen. Das war für mich eine peinvolle Arbeit. Aber warum ließ ich mich in solche Schwierigkeiten hineinführen? Ich dachte immer, mich beizeiten von dem alten „Carmadgion“ losmachen zu können. Aber mit der Zunahme meiner Umsätze wuchsen auch meine Schwierigkeiten. Stets hatte ich mich ausgezeichnet durch die Pünktlichkeit meiner Zahlungen, und meinen letzten Dukaten hätte ich meinem Juden gegeben, um der Gefahr des Gemahntwerdens zu entgehen. Ich dachte nur daran, die Maschine in Gang zu halten. Für meinen persönlichen Bedarf gab ich wenig aus; aber das Ölen der Räder war höchst kostspielig. Ich kam nicht vorwärts, weil die Kosten den Gewinn aufzehrten. So arbeitete ich mehr für die Kasse des Juden als für meine eigene, und mein Kapital stieg 1778 nur auf 143 472, im Jahre 1779 auf 156 439 Mk.

Parish hatte in diesen Jahren zu viel gearbeitet. Lange sträubte er sich dagegen, einen Teilhaber aufzunehmen; als er aber im Jahre 1779 schließlich ernsthaft erkrankte, wurde es unbedingt nötig. Seine Wahl fiel auf George Thomson, einen seiner Gehilfen, der mit einem Satze von 1000 Mk. Gehalt auf ein Fünftel Geschäftsanteil avancierte. Er erwies sich als ein ruhiger, williger Helfer von unantastbarer Ehrenhaftigkeit.

Das Geschäft nahm einen neuen Aufschwung, und das Kapital wuchs bis Ende des Jahres 1782 auf 203 000 Mk.

V.

Die Jahre 1783—1790.

Das Jahr 1783 war wieder eins der schicksalsschwersten in der geschäftlichen Laufbahn John Parish's. Er besaß damals über 200 000 Mk. Banko in guten, gesunden Werten und doch: ohne daß er einen Verlust von irgendwelcher Bedeutung erlitt, kam er seinem geschäftlichen Untergange so nahe wie nur irgend möglich, ging aber schließlich auch aus dieser neuen Krisis gekräftigt hervor:

Das größte Geschäftshaus in Hamburg war damals die Firma Peter Hiß & Sohn. Ihr Kredit war unbegrenzt; ihr Geschäftsumfang, ihre glänzende Prosperität deutete auf alles eher, als auf Mangel an verfügbarem Kapital; ihr Hauptchef war mein täglicher Besucher. An einem Feiertage im Sommer befand ich mich in meinem Landhause zu Nienstedten (dies hatte er 1779 gekauft) und blieb dort auch bis zum folgenden Mittag; dann ritt ich in die Stadt, wo ich um 2 Uhr auf dem Marktplatze ankam; dort sah ich, wie die Juden gerade von der Börse kamen. Auf ihren Gesichtern lag erwas, was mir Unheil verkündete. Ich hielt still und fragte, was es Neues gäbe. — „Wissen Sie es nicht?“ war die Gegenfrage. — „Ich komme eben erst vom Lande.“ — „Guter Gott, Herr, Peter Hiß ist bankrott, und die ganze Börse ist in Aufruhr.“ — Sie nannten drei Juden, die auch fallen mußten. Ich hatte ihnen gerade vor den Feiertagen für 130 000 Mk. Wechsel verkauft, die noch nicht bezahlt waren! — Ich fühlte, wie mein Gewicht plötzlich doppelt auf den Sattel meines Pferdes zu drücken schien. Im Kontor traf ich Thomson, dessen Botschaft mich verfehlt hatte. Er hatte die drei Juden schon aufgesucht; aber sie hatten ihm erklärt, der Fall von Peter Hiß würde voraussichtlich den ihres Korrespondenten nach sich ziehen, und dann müßten sie ebenfalls folgen; ehe es entschieden wäre, könnten sie niemanden bezahlen. — Im Augenblick war ich draußen, um meinerseits zu versuchen, was geschehen könnte: dieselbe Geschichte und derselbe Vorwand, um nicht zahlen zu müssen. Ich führte ihnen hart zu Gemüte,

welche Unbilligkeit es sei, andere Gläubiger mit meinem Gelde zu bezahlen, und erfuhr schließlich von meinem größten Schuldner, daß er die Wechsel (in Höhe von 100 000 Mk.) nach London gesandt hatte. Dies gab mir starke Macht über ihn, und um Mitternacht erlangte ich endlich, nach hartem Kampfe, eine Anweisung auf seinen Londoner Korrespondenten für den Fall seines Bankrotts. In viel besserer Stimmung ging ich zu seinem Nachbarn, der mir 24 000 Mk. schuldete. Seinen Charakter beurteilte ich ungünstiger; es hieß, er sei schon im Bett; aber ich platzte wie eine Bombe in einen Raum, wo er mit seinen Leuten noch arbeitete. Harte Worte und Drohungen erzielten ein Kompromiß von 50%; ich bekam zwei Goldbarren und ging von dannen. Mittlerweile war es 3 Uhr morgens geworden. Zu meinem dritten Manne, der mir 6000 Mk. schuldete, konnte ich nicht mehr gehen; er fiel am nächsten Tage. Überhaupt herrschte an diesem Tage, einem Donnerstage, Panik, weil man weitere auswärtige Fallissemente erwartete. Doch ich glaubte, sie würde rasch vorübergehen.

Ich hatte damals große Beträge Wechsel akzeptiert, hauptsächlich für Korn, das ich im Auftrage von Pitts Agenten Claude Scott in der Ostsee für die englische Regierung gekauft hatte. Täglich hatte ich bedeutende Zahlungen zu leisten, für deren Deckung ich auf Scott trassieren sollte. Der dritte Tag war ein Feiertag: auf London war kein Geld zu bekommen. Auf Holland? Die Juden haben kein Geld. Auf Paris? Nicht die geringste Nachfrage. Kurz, allgemeines Mißtrauen. Die Juden, unsere wichtigsten Wechselkäufer, hatte weder Geld noch Kredit. Da mein Bankbestand ansehnlich war, ging ich ohne Sorgen nach Hause. — Der nächste Wechseltag, ein Dienstag, kam, aber keine Besserung: das Wechselgeschäft lag völlig brach. Man wußte, daß ich große Zahlungen zu leisten hatte, und flüsterte einander zu: „Wie wird Parish durchkommen?"

Täglich hatte ich Zahlungen zu leisten: aber auch der nächste Wechseltag, wieder ein Feiertag, brachte keine Veränderung. Jetzt wurde die Sache ernst. Mein Banksaldo war bald zu Ende. Ich griff zu meinem mit erstklassigem Papier angefüllten Inlandsportefeuille; aber auch die besten Diskonten wurden zurückgewiesen. Alle Welt häufte Geld auf, in der Erwartung einer allgemeinen Explosion, das beste Mittel, um sie herbeizuführen.

Ich begann unruhig zu werden; denn obwohl ich das Geld von den Juden ganz wieder erlangt hatte — sogar die andere Hälfte meiner 24 000 Mark hatte ich dem Manne durch Beschämung abgerungen, nachdem er selbst ohne jeden Verlust weggekommen war — so hatte ich doch schon alles wieder zu Zahlungen verwendet und mußte jetzt von Tag zu Tag Dispositionen treffen, richtiger: von Nacht zu Nacht; Schlaf hatte mich verlassen, und das Kontor war mein nächtlicher Aufenthalt; dort, während alles sonst im festen Schlafe lag, suchte ich für den

kommenden Tag Vorsorge zu treffen. Am Tage lief ich umher und gab schließlich statt Bargeld Wechsel in Zahlung. Ich fühlte mich langsam zu Tode gehetzt.

Ich besaß 100 000 Gulden ausgezeichnete Wechsel auf Holland; sie bildeten meine letzte Hoffnung. Zwei Makler versprachen mir, sie am folgenden Dienstag unterzubringen; denn die Panik wegen Holland begann zu schwinden. Ich wandte mich ferner an einige Freunde mit der Bitte um Hilfe; sie hatten selbst kein Bargeld, sondern nur Papier anzubieten; doch schließlich erhielt ich die Zusicherung einer Summe für den Mittwoch, so daß ich mich geborgen fühlte selbst für den Fall, daß die Wechsel auf Holland den Dienst versagten.

Der Dienstag kam, und meine Hoffnung blieb lebendig bis gegen Schluß des Geschäfts; dann erst erhielt ich die Nachricht, vor dem nächsten Freitage sei nichts mit den Wechseln zu machen. Es war ein tödlicher Streich, und die folgende Nacht war eine höchst angstvolle. Ein gewisses Etwas sagte mir, auch wegen des mir für Mittwoch versprochenen Geldes würde ich eine Enttäuschung erleben. Kaum war ich aufgestanden, so kam in der Tat eine Entschuldigung. Die Wirkung dieses letzten Schlags auf meine Nerven kann ich nicht beschreiben: das Armesünderglöcklein hätte mich nicht mehr durchschauern können.

Ich wußte, daß alles auf mich blickte, daß, wenn ich nur eine Stunde lang dem Unheil nachgab, ich verloren war. Die Zahlungen dieses Tages waren die letzten der Woche; die der folgenden Woche konnte ich mit eigenen Mitteln bewältigen. Aber jetzt fehlten mir 80 000 Mk. für den folgenden Tag; konnte ich diese nicht schaffen, so war ich ruiniert.

Ich verlor jeden Appetit. Dagegen plagte mich fortwährender Durst, weshalb ich unausgesetzt kaltes Wasser trank. Mein Gesichtsausdruck war der eines Übeltäters, eines Ertrinkenden.

Die folgende Nacht ging vorüber, der schreckliche Morgen brach an. Ich setzte mich an meinen Platz im Kontor, um zu sehen, wenn die fälligen Wechsel gebracht wurden, wer sie in Händen hatte; denn bezahlen konnte ich sie nicht. Um 10 Uhr begannen sie sich einzustellen. Die übliche Antwort „Gut!" wurde erteilt, und der Kommis legte sie auf mein Pult. Ein bedeutender Betrag war noch nicht vorgezeigt; um 11 Uhr kam ein zerlumpter Jude mit einem ganzen Paket an. „Gut!" war die Antwort, und der Jude ging fort: es war der ganze Rest in Höhe von 90 000 Mk., alles in der Hand eines höchst achtbaren Juden, Wolf Lewin Popert.

Thomson hatte während der ganzen Zeit wie im Starrkrampfe dagesessen; ein schreckliches Schweigen herrschte. Die Kommis kannten meine Lage und schauten mehr auf mich als auf ihre Bücher; ihre Blicke bezeugten ihre Teilnahme. Ich sah auf die Masse Wechsel vor mir und blätterte in ihnen wieder und wieder: was war zu tun? —

„Thomson, was denken Sie?" — „Sie wissen es selbst am besten", war die Antwort. — „Wartet alle, bis ich wiederkomme."

Ich raffte all meinen Mut zusammen, steckte meine Wechsel auf Holland in die Tasche, verließ gefaßt das Kontor und ging zu meinem reichen Juden, meinem furchtbaren Gläubiger. Ich traf ihn im Schlafrocke, mitten zwischen Geldsäcken, die für den Postwagen verpackt wurden. Welch ein reicher, glücklicher Mann! dachte ich. — „Ich möchte Sie allein sprechen." — Er ging mit mir in den nächsten Raum. Offenbar sah ich jämmerlich aus: „Was ist los, Herr Parish? Geht es Ihnen nicht gut?" — „Sehr schlecht, Herr!" — „Das tut mir leid." — „Sie haben heute eine große Forderung an mich." — „Was gibt es dabei zu sagen?" — „Ich kann den Betrag heute nicht abschreiben"[1]. — „Das hat nichts auf der Welt zu bedeuten; machen Sie von den elf Respekttagen Gebrauch[2]; hier ist meine Hand: keine Seele soll davon erfahren; das Vertrauen an der Börse kehrt schon zurück; bald wird sich auch wieder Nachfrage nach Wechseln einstellen. Leider habe ich gerade selbst keine Verwendung für Wechsel auf London; sonst würde ich Ihnen Ihre Tratten abnehmen." — „Können Sie nichts auf Holland brauchen?" — „Jawohl, 30000 Gulden." — „Passen Ihnen diese Wechsel? Sie sind alle akzeptiert." — Dabei legte ich meine 100000 Gulden vor ihn hin. — „Sie sind so gut wie Bankzahlung; wenn Ihnen darum zu tun ist, will ich das Ganze nehmen und Ihnen den Überschuß heute abschreiben."

Das Geschäft war erledigt. Mein Herz wollte mir schier vor Freude springen; ich hätte den alten Mann küssen mögen, und solange Atem in mir ist, wird sein Andenken mir teuer sein. Am folgenden Wechseltage konnte ich meine Londoner Wechsel wieder wie immer absetzen. Der Sturm hatte sich ausgetobt.

Dies war die schwerste Zeit meines Lebens. O Henny! Was ich in jenen vierzehn Tagen litt, könnte nur ein großer Mann („somebody") so beschreiben, daß man es einigermaßen nachfühlte. Noch jetzt schaudere ich, wenn ich daran denke. Damals schüttelte es mir das Mark aus dem Gebein. Wer graue Haare, dieses äußere Zeichen der Respektabilität, rasch zu haben wünscht, soll nur das Wechselakzeptgeschäft beginnen und mein damaliges Leben führen, er wird sein Ziel bald genug erreichen.

So verlief eine der härtesten Krisen in Parish's geschäftlicher Laufbahn. Ich habe sie ihm wörtlich nacherzählt, weil sein Be-

1) Der Hamburger Ausdruck für Zahlung durch Giroüberweisung.

2) Days of grace, Respit- oder Respekttage. So heißen die Fristtage, welche nach Verfall eines Wechsels für die Bezahlung noch freistehen, von denen aber zahlungsfähige Wechselschuldner keinen Gebrauch machen.

richt an Fülle und Schärfe der Einzelheiten nicht zu übertreffen wäre, und gerade auf diese kommt es hier an. Ehe ich aber daran gehe, sie zu analysieren, muß ich zunächst noch die Lehren wiedergeben, die Parish selbst aus der ganzen Sache gezogen hat. Er hat sie in die Form einer Anrede an sich selbst gekleidet:

Ich frage dich, Mr. John of the North: was war wohl die Ursache deiner schlimmen Lage? Wir hören immer, wie du deinen Kredit und deine Tüchtigkeit preisest, und doch, ohne daß du einen nennenswerten Verlust erleidest, wirft dich die Zahlungseinstellung eines einzigen Hauses vollkommen zu Boden, und nur ein zufälliger Umstand rettet dich, die Tatsache nämlich, daß ein so großer Teil deiner Akzepte an dem verhängnisvollen Donnerstage sich in der Hand eines Juden befindet und daß dieser Jude sich als etwas erweist, was du damals am wenigsten erwarten konntest, als dein Freund! — Das ist alles buchstäblich wahr wie das Evangelium, und zu meiner Rechtfertigung habe ich nur eins anzuführen: ehe man mich hätte zum Kirchhof bringen müssen, stand mir noch eine einzige Schutzwehr zu Gebote für die Verteidigung meines untergehenden Kredits: die Frist der elf Respekttage, so weise vom Wechselrechte vorgesehen, aber nur in den äußersten Notfällen ausgenutzt. Ging sie vorüber, ohne daß Hilfe kam, so mußte die Festung übergeben werden; ein kurzes Sträuben noch, „and the verdict on poor Pill Garlicks projects would probably not have been of the most favorable nature".

Von so kleinen Umständen hängt oft der Kredit, die Rettung eines Kaufmanns ab. Doch alles in allem gerechnet, war eben doch die letzte Ursache darin zu suchen, daß meine Verpflichtungen nicht nur mein Kapital, sondern auch meinen Kredit überstiegen. Die richtige Bemessung des Geschäftsumfanges sollte der wichtigste Gegenstand vorsichtiger kaufmännischer Beurteilung sein, und die goldene Regel des Kaufmanns sollte stets sein: Wolle nicht zu rasch reich werden!

So weit John Parish, und nun wollen wir auch unserseits uns der „Moral" der Geschichte zu bemächtigen suchen. Was Parish so merkwürdig erschien, ist es für den Geschäftskenner der Gegenwart in noch weit höherem Grade, daß nämlich der Fall eines einzigen Hauses ihn fast mitgerissen hätte, trotzdem er innerlich so zahlungsfähig war wie nur möglich, reichliche Beträge erstklassiger Wechsel in Händen hatte und damit also über Mittel verfügte, welche nach heutigen Begriffen vollkommen ausreichen würden, um allen Verpflichtungen jederzeit zu ge-

nügen. Wenn dies bei Parish nicht der Fall war, so wurde das dadurch verschuldet, daß der Hamburger Wechselmarkt im Jahre 1783 noch sehr klein war und daß die unvollkommenen Verkehrsmittel Parish hinderten, seine Wechsel auf anderen Märkten zu verkaufen. Heutzutage würde dafür eine telegraphische Verkaufsorder und eine telegraphische Anweisung des Gegenwerts ausreichen, ganz abgesehen davon, daß die großen Banken unserer Zeit erstklassige Wechsel immer verwenden können. Eine Verlegenheit, wie Parish sie durchmachen mußte, wäre jetzt undenkbar. Daß vollends damals in Hamburg die Juden noch die einzigen großen Wechselkäufer waren, zeigt deutlich, daß sich der hamburgische Handel im Verhältnis zu demjenigen Westeuropas noch auf einer niedrigen Stufe der Entwicklung befand. Gerade in den folgenden Jahrzehnten hat sich das freilich geändert: Hamburg wurde ein Wechselplatz von großer Bedeutung; aber 1783 war es das offenbar noch nicht in dem Maße, wie man bisher wohl geglaubt hat.

Dasselbe Jahr 1783 erwies sich noch in anderer Hinsicht als verhängnisvoll für John Parish, nämlich durch den unglücklichen Ausgang eines großen Geschäfts mit Westindien. England gab damals den Handel mit den westindischen Inseln Grenada und Tobago den Neutralen frei, damit diese Inseln sich verproviantieren und ihre Erzeugnisse nach neutralen Häfen absetzen konnten.

Parish kam um jene Zeit auf der Reise nach England durch Ostende, das, vom Kaiser zum Freihafen erklärt, wegen seiner Lage dicht bei England vorzüglich sich als Depot von Waren eignete, welche den Kriegführenden gehörten, und das auf solche Weise binnen kurzer Zeit aus einem Fischerdorfe sich zu einem ansehnlichen Handelsplatze entwickelte. Parish bemerkte, daß die kleinste Dachkammer als Kontor verwendet wurde, und daß Waren aller Art massenhaft auf den Straßen herumlagen, jeder Unbill des Wetters ausgesetzt, weil es an Speicherraum fehlte. Die Verwirrung war groß, und er sagte sich: „Wieviel besser

würdest du dies Geschäft in Hamburg handhaben können!“ Namentlich der westindische Handel erregte seine Aufmerksamkeit. Er setzte sich in London mit einigen der ersten Häuser in Verbindung, welche ihre Waren in Ostende „neutralisieren“ ließen, indem sie einem der dortigen Händler eine Provision bezahlten, damit er die Waren als sein Eigentum erklärte. Die Leichtigkeit, mit der dies in Ostende sich erreichen ließ, veranlaßte sie, ohne Umschweife Parish das gleiche vorzuschlagen. Aber dieser wollte davon nichts wissen:

Ich hatte immer den Mann aufs äußerste verachtet, der seinen Charakter als Kaufmann so weit erniedrigte, daß er für eine Provision sich herbeiließ, einen Meineid zu schwören. Daher kam ich natürlich zu der Überzeugung, daß mein schönes westindisches Projekt sich nicht werde durchführen lassen, und begann, mich mit anderen, meinem Empfinden mehr zusagenden Dingen zu beschäftigen.

Da schlugen zwei der ersten Häuser im Tobagohandel ihm vor, einige tüchtige Schiffe zu kaufen, sie für eigene Rechnung mit Lebensmitteln nach Tobago zu befrachten, woran offenbar viel Geld zu verdienen war, wogegen sie die Rückfracht für ihre Rechnung besorgen und die Waren an Parish nach Hamburg konsignieren wollten. Darauf ging er mit Freuden ein. „Aber kaum je ist ein wohlangelegter Plan durch so viele unglückliche Zwischenfälle vereitelt worden.“

Parish rüstete zwei vorzügliche Schiffe von 350 und 400 Tonnen aus und befrachtete sie mit Rindfleisch, Schweinefleisch usw. Doch damit war sein rastloser Geist nicht befriedigt: er charterte zum gleichen Zwecke noch ein großes schwedisches Schiff von 450 und eine portugiesische Brigg von 250 Tonnen. Als Superkargo engagierte er einen Kapitän Millar, der ihm als einer der erfahrensten und geschicktesten Leute im Tobagohandel empfohlen worden war. Die beiden ersten Schiffe segelten ab, und während die anderen beiden Ladung einnahmen, blieb Millar noch in Hamburg. Es war November, und gerade, als auch diese Schiffe segelfertig waren, zeigte sich das erste Eis; die gefährliche Barre unterhalb des Hamburger Hafens hatten sie schon passiert; doch

als Millar in einem Boote ihnen nachsegelte, fand er die Brigg wegen des jungen Eises bei Twielenfleth an Land gesetzt, während das schwedische Schiff schon hinausgesegelt war. Wie er weiterfuhr, um dieses Schiff einzuholen, wurde er selbst durch das Eis aufgehalten und mußte die Reise zu Lande fortsetzen, und in Cuxhaven fand er nur einen Brief des Kapitäns des schwedischen Schiffes vor, der mitteilte, daß er wegen des Eises schleunigst abfahren und den Superkargo mit der Brigg in Tobago erwarten müsse. Mittlerweile war aber die Brigg vollständig eingefroren, und während Parish zuversichtlich glaubte, Millar sei längst auf hoher See, kam er nach vier Tagen wieder in Hamburg an:

Ich habe nie etwas gesehen, was so geeignet gewesen wäre, als „Bild der Enttäuschung“ verwendet zu werden. Ich konnte meinen Gefühlen nur Ausdruck geben, indem ich mit dem Fuße stampfte und mir die Lippe biß. Wäre es nur dabei geblieben!

Es blieb nichts übrig, als daß Millar zu Lande nach Ostende reiste, wo täglich Schiffe nach Westindien absegelten. In weniger als einer Stunde saß er schon im Wagen und in acht Tagen in Ostende, wo er sechs Wochen wegen ungünstiger Winde zurückgehalten wurde, während die ganze Fahrt des schwedischen Schiffes nur 54 Tage gedauert hatte. Als es in Tobago ankam, waren die Lebensmittelpreise hoch; der Kapitän ließ sich aber von manchen anderen Häusern beim Verkaufe ihrer Ladungen verwenden, während „der eigensinnige Schurke“ seine eigenen Luken nicht öffnete, bevor Millar nachkam. Dann wurde die halbe Ladung in Auktion verschleudert; „Abrechnung darüber habe ich nie erlangt“. Nach Ankunft der portugiesischen Brigg im Frühjahre ging deren Ladung denselben Weg, und der „ehrenhafte, wohlempfohlene“ Superkargo sandte die beiden Schiffe in Ballast zurück, während er den Erlös der Ladungen in seine Tasche steckte und in Amerika spurlos verschwand[1]). An den

1) Vgl. hier Büsch, Hamburgische Handlungsgeschichte, § 55: Ein anderer Kargadeur dieser Art schickte den Schiffer ledig nach Hause und sagte ihm lachend ins Gesicht: „Ich bin oft in meinen Geschäften betrogen worden; jetzt ist die Reihe an mir, zu betrügen.“

beiden gecharterten Schiffen verlor Parish nicht weniger als 16000 £. Seine beiden eigenen Schiffe dagegen langten wohlbehalten in Westindien an, ihre Ladungen wurden mit mäßigem Nutzen verkauft und dafür wertvolle Rückfrachten eingenommen. Zum ersten Male in seinem Leben versicherte Parish von seiner voraussichtlichen Provision beim Verkaufe dieser Waren 3000 £, und diese Vorsicht war wohlangebracht; denn beide Schiffe gingen auf der Rückfahrt verloren. Trotzdem betrug Parish's Verlust an der ganzen westindischen Expedition nicht weniger als 220000 Mk. Banko, d. h. mehr als sein Geschäftskapital. Aber er konnte sich nicht entschließen, den ganzen Verlust abzuschreiben[1]):

Es wäre nicht angegangen, alles mit einem Federstrich auszuschneiden. Das Messer wäre dem Rückenmark zu nahe gekommen. Es geschah allmählich, um die Lebensgeister eines kranken Mannes nicht zu sehr niederzudrücken, der noch vorwärts schaute und eine höhere Sprosse der Leiter zu erklimmen suchte.

Allerdings verdiente Parish in diesem Jahre (1783) bei anderen Geschäften nicht weniger als 170000 Mk. Banko. Der buchmäßige Verlust am Geschäftskapital betrug daher nur 15000 Mk., so daß das Jahr mit einem nominellen Kapitale von 188000 Mk. abschloß. In den folgenden Jahren wurde dann so stark verdient, daß der übrige Verlust an der westindischen Expedition leicht nach und nach abgeschrieben werden konnte. Außerdem ging aber noch die höchst intensive, aufreibende Arbeit eines vollen Lebensjahres verloren, was Parish besonders schmerzlich empfand.

In seinen Memoiren geht Parish nach dieser Erzählung wieder streng mit sich ins Gericht:

Bevor wir fortfahren, Mr. John, laßt hören, was ihr zur Rechtfertigung dieses wilden westindischen Projekts sagen könnte. Es lag eurem Beruf als Faktor vollständig fern. Ihr begabt euch damit auf ein Gebiet, das euch vollkommen fremd war, und — gestattet, daß ich es sage — das schlimmste war, daß ihr euer ganzes Vermögen an ein Unternehmen

1) So nennt man bekanntlich das kaufmännische Buchen eines Verlustes. Die psychologische Motivierung der Verteilung des Verlustes auf eine längere Zeit ist sehr interessant.

wagtet, dessen Leitung ihr Fremden anvertrauen mußtet. Ihr beraubtet euch endlich zeitweilig eines Kapitals, dessen ihr für euer eigentliches Geschäft bedurftet und das ihr zu den höchsten Zinsen wieder schaffen mußtet, wodurch euer Kredit schwer gefährdet wurde.

Offenbar wußte Parish zur Verteidigung seines Verfahrens nichts anzuführen; denn er bricht darüber ohne weiteres den Stab in folgenden an die Tochter gerichteten Worten:

Ein Mangel an Voraussicht liegt offen zutage; Klugheit war fest eingeschlafen; Überstürzung charakterisiert jede Phase des Geschäfts; kurz, nichts ist dabei einwandfrei; und doch: wie sicher war ich damals des Erfolgs! Es läßt sich eben nur durch das gute deutsche Wort „Leichtsinn" charakterisieren. Das wird unter uns bleiben, liebe Henny! Und nachdem ich so artig gebeichtet habe, gib mir Absolution, damit wir dieses schwarze Kapitel im Buche meines Lebens schließen können.

Heutzutage wären Geschäfte solcher Art überhaupt nicht mehr möglich, und ebensowenig könnten sich die Unglücksfälle ereignen, welche ihr Gelingen vereitelten. Zunächst wäre eine so weitgehende Behinderung der Schiffahrt durch kriegführende Mächte wie damals, bei dem heutigen Umfange des Seeverkehrs undenkbar, ganz zu schweigen von der Entwicklung des Völkerrechts, die doch auch nicht ohne Wirkung geblieben ist. Ferner würde es jetzt keinem Kaufmann mehr einfallen, seine Waren einem Superkargo mitzugeben; vielmehr würde er sie durch seinen Korrespondenten im Bestimmungshafen verkaufen lassen, und dies würde nicht erst nach Ankunft des Schiffes, sondern vorher schon geschehen, denn das alte „Konsignationsgeschäft", die Verschiffung von Waren zum Verkauf nach Eintreffen, hat zum großen Teil aufgehört. Eisgang auf der Elbe behindert jetzt die Schiffahrt nur noch wenig, und auch ein sechswöchentlicher Aufenthalt wegen widriger Winde kommt nicht mehr vor; die Fahrt nach Westindien dauert nicht sieben bis acht, sondern kaum zwei Wochen usw.

Trotz aller solcher schweren Störungen — so fährt Parish fort — erlangte die Maschine durch wachsende Erfahrung Dauerhaftigkeit. Hier wurde eine Boje gelegt, dort eine Leuchtbake angezündet, und wenn

nur des Lotsen altes Augenlicht klar, seine Hand fest und sicher bleibt, so steuert er seinen Kurs einsichtig weiter.

Im Jahre 1784 begann Parish's Solidität offenbar zu werden: „Das mißtrauische Urteil vom Vorjahre verwandelte sich in Parteilichkeit." Parish selbst konnte den plötzlichen Wechsel kaum begreifen; aber es war so: bis dahin hatte er stets mit großem Kapitalmangel und hohen Zinsen zu kämpfen gehabt und einem Schiffe geglichen, das sich mühsam unter dem Schutze der Küste vorwärts arbeitet. Jetzt wurde ihm in weniger als einem Monat von dem größten Kapitalisten 100000 Mk. niedrig verzinsliches Geld gegen Schuldschein anvertraut:

Geld gegen Schuldschein zu 4 % ist für den Geschäftsmann etwas sehr Erstrebenswertes, wenn er es mit Vorteil verwenden kann, ganz abgesehen davon, daß es seinen Kredit wesentlich erhöht, wenn man sieht, daß die ersten Geldleiher ihm solches Vertrauen schenken. Aber man darf nicht darum nachsuchen; es kann nur aus freien Stücken oder gar nicht kommen. Der Börsenkredit allein tut es nicht. Erst wenn die Kapitalisten überzeugt sind, daß das Schiff ganz sicher segelt, bieten sie ihr Geld zu niedrigen Zinsen an.

In den folgenden Jahren wurde sehr stark verdient; aber weil alte und neue Verluste noch zu decken waren, stieg das Geschäftskapital nicht entsprechend mit, wie aus folgender Zusammenstellung hervorgeht:

	Verdienst Mk.	Kapital Mk.
Ende 1783	—	188 000
1784	104 000	210 000
1785	92 000	238 000
1786	49 000[1])	219 000
1787	45 000[1])	237 000
1788	92 000	272 000
1789	147 000	321 000

Trotzdem also in sechs Jahren zusammen 529 000 Mk. verdient wurden, stieg das Kapital nur um 133 000 Mk.

1) In diesen Jahren war der Hamburger Markt für den Verkauf nicht günstig, weshalb viele Konsignationen ausblieben.

Unausgesetzt mußten in diesen Jahren alte, vermorschte Zweige vom Stamme des Geschäfts abgehauen werden, und es fehlte auch keineswegs an schweren neuen Verlusten. Aber die rüstige Entwicklung des Geschäfts ließ sie leicht verschmerzen. Dem Hause Parish & Co. strömte in dieser Zeit der Verkehr massenhaft zu, und am Schlusse jedes Jahres stand es in den Importlisten stets obenan; doch passierte nichts Ungewöhnliches: „Es war wie ein Schiff im Passatwinde, dessen Segel nur in Ordnung gehalten werden müssen, damit es auf dem geradesten Wege vorwärts kommt."

Dagegen erreichte mittlerweile das körperliche Leiden Parish's einen solchen Grad, daß 1789 eine schwere Operation nötig wurde, welche sein Freund Dr. Roß erfolgreich ausführte. In den Erinnerungen wird sie genau beschrieben.

Im gleichen Jahre mußte Parish sich von seinem langjährigen Mitarbeiter und Kompagnon Thomson trennen, weil dessen Verheiratung zu übertriebenen Ausgaben führte, die mit Parish's Begriffen von kaufmännischer Solidität nicht vereinbar waren. An Thomsons Stelle trat am 1. Januar 1790 J. P. Möller mit $^1/_{10}$ Anteil am Geschäftsgewinne. Er war in Hamburg als Sohn eines Norwegers geboren und hatte eine Erziehung genossen, die charakteristisch ist für die damaligen Begriffe mancher Hamburger von dem, was ein junger Kaufmann an Vorbildung brauchte: einerseits französische Sprach- und Tanzunterricht, andererseits Unterricht im Schreiben und Rechnen, das war alles. Seine Handschrift hatte zuerst Parish's Aufmerksamkeit auf ihn gelenkt; mit vierzehn Jahren schon war er ins Geschäft gekommen; er war ein tüchtiger Gehilfe geworden, pünktlich, unermüdlich, und hatte große kaufmännische Fähigkeiten bewiesen. Für die bescheidene Stellung, welche Parish ihm neben sich nur einzuräumen gedachte, besaß er freilich etwas zu viel Ehrgeiz, der bald wiederholter Zügelung bedurfte; „sonst wäre er mehr als einmal mit seinem Reiter durchgegangen". Doch in den Jahren der größten Tätigkeit, welche ein Hamburger Geschäftshaus je entfaltet hatte, unterstützte er

Parish männlich, was besonders wichtig war in einer Zeit, als dieser meist ans Zimmer gefesselt war.

Hier sei gleich berichtet, wie Möllers geschäftliches Verhältnis zu Parish endete. Im Jahre 1796, als letzterer die Leitung des Geschäfts seinen damals noch sehr jungen und unerfahrenen Söhnen John und Richard übertrug, wünschte er, daß Möller als ihr Berater in der Firma bleiben möge. Aber sie antworteten, und zwar jeder für sich, sofort: „Vater, laß uns allein unser Glück versuchen, spanne uns nicht mit Möller zusammen! Du wirst schon sehen, daß wir das Geschäft zu leiten wissen." Der Vater stimmte zu, und als er kurz darauf in seinen Erinnerungen hiervon berichtete, sprach er die Hoffnung aus, seine Nachgiebigkeit nie bereuen zu müssen. Das ist ihm zeitweilig doch nicht erspart geblieben.

Kehren wir zurück zum Jahre 1790. Parish hatte damals so viel erworben, daß es für ihn selbst und für seine Frau genügte. Aber als er nun sah, wie ihm die einträglichsten Geschäfte aus allen Teilen der Welt zuströmten, da sagte er sich:

> Dieses stattliche Gebäude, dessen Errichtung mir so viel Mühe und Sorge gekostet hat — soll ich es Fremden hinterlassen? Du hast doch selbst eine so prächtige Sippe; bald wird sie wachsen und jeden Winkel des Hauses ausfüllen können. Du wirst wohl noch lange genug leben, um jeden der Kleinen in sein eigenes Nest setzen zu können.

So wurde denn das Schiff von neuem den Wellen anvertraut! Die Reise, zu der es jetzt aussegelte, war weit und das Land der Bestimmung teilweise noch unerforscht; aber das Schiff war gut und der Schiffer, obwohl krank, noch voll Unternehmungslust und Ehrgeiz. Nichts erschien ihm unerreichbar, und die größten Aufgaben wurden ohne Furcht und Sorge übernommen: „sein Ziel war, Millionär zu werden!"

VI.
Die Jahre 1790—1792.

Jetzt erst gelangte Parish auf den Höhepunkt seiner kaufmännischen Laufbahn. „Ein Rad wurde in Bewegung gesetzt, das gewaltigste seiner Gattung“: die Firma Boyd, Ker & Co. in Paris trat mit ihm in Verbindung. Sie gehörte zu einem Konsortium erster Handelshäuser, welches sich unter der Leitung der Firma Hope & Co. in Amsterdam gebildet hatte für verschiedene kaufmännische Unternehmungen allergrößten Umfangs. Außer Hope & Co., Boyd, Ker & Co., Parish & Co. gehörte nur noch die Firma Harman, Hoare & Co. in London dazu.

Von diesen Geschäftshäusern ist die Firma Hope & Co. weltbekannt. Sie war für das 18. Jahrhundert dasselbe, was Rothschild für das 19te: das bedeutendste Handelshaus ihres Zeitalters; nur daß die Geschäfte von Hope & Co. noch weit vielseitiger waren als diejenigen des Hauses Rothschild, namentlich den Betrieb von Warenhandel größten Stils umfaßten[1]).

Die Umsätze jenes Konsortiums, von denen Parish zunächst berichtet, betrafen die französischen Assignaten. Sie waren von enormem Umfange und erwiesen sich für die Beteiligten als eine Quelle reicher Verdienste.

Die Ausgabe des „Assignaten“ genannten Papiergeldes begann zu Anfang des Jahres 1790, hielt sich aber geraume Zeit hindurch noch in mäßigen Grenzen, auch als im April der Zwangskurs dekretiert wurde. Erst seit dem September, nach der Entlassung Neckers, wurde der Damm durchbrochen, das Maximum der Zirkulation von 400 auf 1200 Millionen und dann immer weiter erhöht. Natürlich entstand jetzt alsbald eine gewaltige Spekulation in Assignaten, und namentlich war es für Leute mit

1) Über die Geschichte dieses Welthauses ist bisher fast noch gar nichts bekannt geworden; nur Vincent Nolte hat in seinem interessanten Buche „Fünfzig Jahre in beiden Hemisphären“ (Hamburg 1854) einiges darüber mitgeteilt. Übrigens gehörten auch die Boyds zu den größten Bankhäusern ihrer Zeit.

großen Mitteln, welche sich durch die vielen Tagesschwankungen des Assignatenkurses nicht beirren ließen, ein ausgezeichnetes Geschäft, à la baisse, auf den weiteren Fall des Kurses zu spekulieren.

Dies tat Boyd in Paris für das Hopesche Konsortium in solchem Umfange, daß die französichen Finanzen dadurch aufs schwerste geschädigt wurden. Der Konvent beauftragte andere Bankhäuser, ihm entgegenzuarbeiten, doch vergebens. Der Assignatenkurs fiel immer weiter. Parish hatte anfangs, wie übrigens auch Hopes, mit beiden Parteien zu tun, zog sich aber, sobald er die darin liegende Gefahr erkannte, von den Haussiers zurück, so daß er, als bald darauf das zu ihnen gehörige Haus Tourton & Ravel fallierte, nicht einen Pfennig verlor. Hätte man Boyd in Paris weiterarbeiten lassen, so hätte er die Haussiers sämtlich ruiniert und für sich selbst ein fürstliches Vermögen erworben; doch die Ereignisse der folgenden Zeit machten diesem Geschäfte ein Ende.

Als das Schreckenssystem anbrach, rettete Boyd sich nach London, wo er die Firma Boyd, Benfield & Co. begründete, die alsbald dem großen Konsortium beitrat, während der junge Walter Boyd in Paris blieb, um das dortige Haus zu leiten. Indem er sich möglichst den neuen Verhältnissen anbequemte, gelang es ihm, nach wie vor bedeutende Umsätze zu erzielen. Aber schließlich wurde er denunziert; der Konvent forderte seine Bücher ein und sein Kontor wurde versiegelt. Er hätte seine Zahlungen einstellen müssen, wären andere Bankiers nicht für ihn eingetreten; sie bezahlten acht Tage lang alle seine fälligen Akzepte, und auch die auswärtigen Geschäftsfreunde erhielten von dem Konsortium Order, alle Tratten Walter Boyds zu akzeptieren, bis es diesem durch Bestechung der Untersuchungskommissare gelang, eine schriftliche Bescheinigung seiner republikanischen Gesinnung und die Einstellung des Verfahrens zu erreichen, worauf die ganze Maschine wieder in Gang kam. Doch bald erfolgte eine neue Denunziation, schärfer als die erste. Im Dunkel der Nacht sandte Robespierre drei Leute von seiner Rotte nach dem Hause Walter

Boyds, den sie im Schlafe überraschten. Als er erwachte, sah er natürlich die Guillotine vor sich. Aber nein: man befahl ihm nur, seinen Patriotismus zu beweisen durch Ausstellung von Tratten auf seine ausländischen Geschäftsfreunde und durch Überlassung dieser Tratten an den Konvent, der sie zur Bezahlung des von ihm gekauften Korns gebrauchte. Man verlangte von ihm nicht weniger als 50000 £ auf London, 500000 fl. auf Amsterdam und 500000 Mk. auf Hamburg.

Vergebens remonstrierte er, unter Hinweis auf seinen durch die erste Untersuchung geschädigten Kredit; alles war vergeblich. In Gegenwart der Kommissare mußte er nicht nur die Tratten ausstellen, sondern auch die Avisbriefe dazu schreiben, und zwar in französicher Sprache, damit die Kommissare sie verstehen konnten.

Der Avisbrief, der Parish zuging, lautete dahin, Boyd habe, um sich dem Nationalschatz dienlich zu erweisen, 500000 Mark gezogen, welche er zu honorieren und dem Konto T. N. zur Last zu bringen bitte. Tratten in solchem Betrage waren für Parish nichts Ungewöhnliches, und die Operation wurde deshalb, wie üblich, in das Akzeptbuch eingetragen; wären die Wechsel gleich präsentiert worden, so hätte Parish sie jedenfalls akzeptiert, aber als er zu Bette ging, fiel ihm ein, wie sonderbar es doch sei, daß der Brief sich der französischen Sprache bediene; und was bedeutete T. N.? Offenbar Trésor national! Es könnte also wohl eine erzwungene Sache sein. Sofort beschloß er, Hope & Co. zu befragen, und sandte ihnen am nächsten Morgen mit reitendem Eilboten einen Brief, worin er seinem Zweifel Ausdruck verlieh und den Entschluß mitteilte, die Wechsel bei Vorzeigung nicht zu akzeptieren. Diese Estafette kreuzte sich mit einer von Hope & Co., welche vor Honorierung der Wechsel warnte. So wurde glücklich ein großer Verlust verhütet, was das Ansehen der Beteiligten in der Geschäftswelt noch vermehrte. Walter Boyd aber brachte mit vieler Mühe noch rechtzeitig seinen Hals in Sicherheit.

Ein anderer Teilhaber des Pariser Hauses Boyd, Ker & Co. war der Marquis de Walkiers, Sohn eines Hofbankiers in Brüssel,

dessen Vermögen auf 5 Millionen Gulden geschätzt wurde. Der Sohn hatte eine sehr reiche Frau geheiratet und führte in Paris ein wahrhaft fürstliches Leben. Bei Boyd, Ker & Co. war er mit einer Million Livres beteiligt, betrieb aber daneben noch für eigene Rechnung Spekulationen im größten Umfange, die seine Kapitalkraft überstiegen. Das Ostender Haus Harries diente hauptsächlich der Ausrüstung und Befrachtung seiner Schiffe nach Indien, woran dieses Haus stark verdiente, er selbst aber zwei Millionen Livres einbüßte.

De Walkiers genoß bei den andern Häusern der Hopeschen Gruppe fast unbegrenzten Kredit, und Boyd betrachtete es als eine besondere Gunst für Parish, daß er seinen Sozius bei diesem einführte. Der erste Brief, den Parish von Walkiers empfing, war sehr lakonisch; er lautete:

Paris, 5. Januar 1791. Nach Empfang dieses Schreibens kaufen Sie für meine Rechnung bestmöglich Zucker und Kaffee im Betrage von 500000 Gulden; schaffen Sie sich Deckung durch Tratten auf Hope & Co.

Die Waren wurden am selben Tage noch gekauft, und binnen einem Monat ließ Walkiers aus Bordeaux zwei Schiffsladungen derselben Güter im Werte von 800000 Mk. nach Hamburg gehen, damit Parish sie dort verkaufen sollte; das stärkte natürlich dessen Vertrauen ganz außerordentlich. Walkiers hatte dabei zwei Ziele im Auge: erstens wollte er durch Preissteigerung verdienen, und das wäre ihm auch gelungen, hätte er Parish freie Hand gelassen. Doch sein Hauptzweck bestand darin, sich einen Fonds als Grundlage neuer Operationen zu schaffen, und als die Preise heraufgingen, stiegen auch seine Erwartungen.

Bald begannen seine neuen Operationen im gewaltigsten Maßstabe; er deckte zunächst alles durch sofortige Rimessen, während er anderseits auch unausgesetzt auf Parish trassierte. Posttägliche Tratten von 200000, 300000, 400000 Mk. kamen oft vor. Bankgeld lief um wie Spreu in der Mühle, und die Kolonnen der Pariser Wechsel schwollen immer mehr an. Aber Parish machte sich deshalb lange Zeit keine Sorgen, war doch

als Sicherheit ein Warenlager in seinen Händen, dessen Wert sich auf 100 000 Pfd. Sterling belief, und wurden doch die Anweisungen, welche Walkiers namentlich auf Hope & Co. erteilte, pünktlich honoriert.

Wenn die Dinge so glatt verlaufen, verliert man bald das volle Bewußtsein von der Sachlage und ihren Gefahren, und Millionen werden alltäglich, wie „Murmeln“ dem Schuljungen.

Da empfing Parish im Jahre 1792 einen Brief von Harman Hoare & Co. in London, worin sie ihm mitteilten, daß sie 38 000 £ Tratten von Parish & Co. für Walkiers zu akzeptieren abgelehnt und sie statt dessen zu Ehren Parish's akzeptiert hätten. Gleich nach Empfang dieser Post lief ein Brief von Boyd, Ker & Co. in Paris ein, mit Avis neuer Tratten für Walkiers in Höhe von 450 000 Mark. Parish war in seiner Sicherheit schon durch die erste Nachricht stark erschüttert worden; bei dieser zweiten ging es ihm wie ein gewaltiger Ruck durch den ganzen Körper. Akzeptierte er die Tratten, so stieg seine ungedeckte Forderung an Walkiers auf 100 000 £. Verweigerte er dagegen das Akzept, so beleidigte er nicht nur Walkiers schwer, sondern auch den noch viel wichtigeren Boyd, der die Wechsel ausgestellt hatte. Er hätte sie zwar zu dessen Ehren akzeptieren können, aber auch Boyds Rechnung bei Parish & Co. stand damals nicht gut. Ein böses Dilemma! Überdies war Parish krank. So entschied er sich denn für vorsichtiges Aufschieben jeder neuen Verpflichtung, teilte dies Hope & Co. durch Expreßboten mit, erklärte sich aber bereit, die Tratten unter ihrer Garantie zu akzeptieren. Darauf erhielt er eine hochmütige Antwort: man sei erstaunt, daß er sich einen Augenblick wegen einer solchen „Lappalie“ besänne; die erbetene Garantie wurde in unzweideutigster Form gegeben. Glücklicherweise wurden die Pariser Tratten erst nach Empfang dieser Antworten präsentiert. Aber Boyd bekam trotzdem Wind von der Sache. Sofort überfiel er Parish wie ein Wahnsinniger und verfluchte sein Geschick, das ihn verführt habe, seinen Kredit den schwachen Nerven Parish's anzuvertrauen. Rimessen kamen,

die den Betrag der Boydschen Tratten überstiegen, und die Anordnung wurde erteilt, daß dessen Konto beim Hause Parish & Co. für immer geschlossen werden solle. Die Fortdauer der ganzen, so wichtigen Verbindung hing an einem Haare. Doch wurde durch die Bemühungen gemeinsamer Freunde der Frieden wiederhergestellt. — Walkiers selbst nahm Parish's Aufklärungen so freundlich auf, daß letzterer eine starke Zuneigung zu ihm faßte:

Er hatte eine liberale Erziehung erhalten und seine Manieren waren die eines Gentleman. Seine Briefe zeigten eine hochherzige Gesinnung, wie sie sich selten findet bei Geschäftsleuten, die ihrem Untergange entgegeneilen.

Als Walkiers später, ohne einen Schilling in der Tasche, nach Hamburg kam, bewies Parish ihm die Fortdauer seines Vertrauens in solchem Umfange, daß er bei ihm schließlich die große Summe von 25 000 £ verlor. Dieser Verlust erfolgte allerdings zu einer Zeit, in der er ihn nicht mehr empfand, als den „eines Landguts auf dem Monde“. Doch konnte er sich nicht enthalten, in seinen Erinnerungen sein eigenes Verfahren wieder scharf zu kritisieren: gerade umgekehrt hätte er handeln sollen; als Walkiers noch obenauf war, hätte er ihm auf jede Weise dienen, nachher aber, als er alles verloren hatte, sich nicht nochmals mit ihm einlassen sollen. Dann hätte er bei ihm ein kleines Vermögen verdienen können, während er stattdessen tatsächlich ein solches bei ihm einbüßte. „Das war nicht Großmut, sondern in Wahrheit nur Dummheit!“

Dieser monumentale Ausspruch Parish's bedarf sehr der Erklärung. Denn sonst könnte es scheinen, als ob das Verfahren eines klugen Kaufmanns mit dem eines anständigen Menschen sich nicht vereinigen ließe. Das wäre eine schauerliche Erkenntnis. Tatsächlich aber liegt die Sache ganz anders. Wenn Parish dem Walkiers, als es mit diesem so stark bergab ging, noch ausgedehnten Kredit gewährte, war es offenbar nicht sein Hauptzweck, ihm eine Wohltat zu erweisen; denn zu dem Zwecke hätte er gewiß nicht seine Kreditgewährung derart ausgedehnt,

daß sie ihm selbst unter Umständen sehr gefährlich werden konnte; vielmehr wollte er vor allem sich selbst einen werten Geschäftsfreund erhalten, an dessen Stern er noch glaubte; das ist es, was er später als seine eigene „imbecillity" bezeichnete. Damit läßt es sich natürlich vollkommen vereinigen, daß er seinen Freunden oftmals wertvolle uneigennützige Dienste erwies; aber darin zu weit gehen soll allerdings kein guter Geschäftsmann.

Andererseits blieb es doch sichtlich nicht ohne Eindruck auf Parish, daß Walkiers seinerseits ein Geschäftsmann von selten vornehmer Gesinnung war, was wir auch aus anderen Quellen wissen. Walkiers stand in Paris mit dem Herzog von Orleans (Égalité) in reger Geschäftsverbindung. Als dessen Söhne während der Revolution im Auslande umherirrten, war Walkiers unter allen Agenten des Vaters — welcher letztere damals bereits auf dem Schafott geendet hatte — der einzige, der dem machtlosen Verbannten die Treue hielt: er bezahlte dem jungen Herzog Louis Philipp eine ansehnliche Monatsrente, die erst aufhörte, als er selbst 1796 in Vermögensverfall geriet.

Zu den bisher aufgeführten großen Geschäften Parish's kam nun noch hinzu dasjenige mit Nordamerika, das er jetzt fast ganz beherrschte. So verstehe ich wenigstens seine Worte: „To these were added, ad this time, almost the whole of the American trade." Und dem entspricht es, daß er im Jahre 1793 zum ersten Konsul der Vereinigten Staaten in Hamburg ernannt wurde, welches Amt er bis 1796 bekleidete; er wurde daraus infolge französischer Beschwerden entlassen[1]). Es brachte ihn in Beziehung zu hervorragenden nordamerikanischen Staatsmännern, besonders zu G. Morris, einem der begabtesten Finanziers und Diplomaten der jungen Republik, der in den argen Jahren 1789—1794 sie in Paris vertrat und in den folgenden Jahren wiederholt monatelang in Parish's unmittelbarer Nähe, in Altona,

1) Zeitschrift für Hamburger Geschichte, Bd. III, S. 455. Wegen des Folgenden vgl. Sparks, Live of Gouv. Morris (1838); Diary of letters of Gouv. Morris (1889). In Parish's Memoiren ist von diesen Beziehungen nicht die Rede.

wohnte, wo ihn hauptsächlich seine Liebe zu einer schönen Emigrantin, der Gräfin Flahaut, festhielt. Im Jahre 1795 befand sich in deren Gesellschaft unerkannt der junge Herzog Louis Philipp von Orleans. Morris brachte beide vorübergehend in Nienstedten unter (aber offenbar nicht bei Parish), welche Zufluchtsstätte Louis Philipp indes bald verließ, um größere Reisen anzutreten.

Das Geschäftsgetriebe bei Parish & Co. wurde jetzt immer großartiger. Das Haus war auf der Höhe seines Weltrufes angelangt. Doch der Hauptleiter dieses Getriebes war ein kranker Mann: „Ich glich einer auf dem Rücken liegenden Schildkröte; nicht einmal umdrehen konnte ich mich und nur ganz mühsam mit dem Bleistift schreiben." Trotzdem traf er selbst alle für das Geschäft nötigen Gelddispositionen: „Wenn ich auch manche dicke Hilfsbücher besaß, mußte mein armer Kopf doch das Beste dabei tun, und wäre mein Kredit nicht fest wie ein Fels geblieben, so hätten wir wieder und wieder im Schlamm stecken bleiben müssen."

Hier flicht Parish abermals eine jener kritischen, belehrenden Erörterungen ein, die den Wert seiner Erzählung so außerordentlich erhöhen:

Die immensen Konsignationen, die an mein Haus gerichtet wurden, bildeten in den Augen des Publikums die Hauptrechtfertigung für die Höhe meiner Verpflichtungen. Das war ein Trugschluß; denn meine ungedeckten Engagements überstiegen bei weitem den Wert der Waren, die ich in Händen hatte. Aber um diese Zeit begann ich, dem Beispiele meines reichen Freundes in Amsterdam (Hope) zu folgen, indem ich an der Börse, namentlich unseren Juden gegenüber, meine stete Bereitschaft bekundete, meine eigenen Akzepte zn diskontieren, und zwar unter dem sonstigen Zinsfuße. Für diesen Zweck hatte ich auf meinem Bankkonto stets eine große Summe in Bereitschaft. Deshalb begannen unsere Juden, ihren auswärtigen Geschäftsfreunden die Wahl von Wechseln auf Parish & Co. zu empfehlen, ebenso eifrig, wie es die von Amsterdam hinsichtlich der Wechsel auf Hope & Co. zu tun gewohnt waren[1]). Das verschaffte unserem Hause großen Kredit in London, und Wechsel auf Parish & Co. bedangen regelmäßig um $^1/_2$% bessere Kurse als die auf andere Häuser.

1) Offenbar eine Vorstufe des jetzigen börsenmäßigen Privatdiskontverkehrs.

Solche Mittel müssen Geschäftshäuser anwenden, um die Höhen des Lebens zu erklimmen. Ich habe nie gezaudert, kleine Opfer dieser Art zu bringen. Für den Kaufmann ist sein Kredit alles, und wer vor den Kosten einer solchen „Politur" zurückschreckt, wird nie den höchsten Glanz erreichen.

In diesem Geschäftslärm, liebes Kind, befand sich dein Vater zu einer Zeit, als er mit einem Fuße bereits auf der Schwelle der Ewigkeit zu stehen schien. So faszinierend („delusive") ist die Tätigkeit in einem erfolgreichen Unternehmen für den geborenen Geschäftsmann, der danach strebt, der Erste in seinem Berufe zu werden, daß alle meine Körperleiden selbst in dieser Zeit meine Geschäftsführung nicht beeinträchtigten.

In dieser Zeit erwies sich Möllers unermüdliche Tätigkeit als sehr wertvoll. Waren doch durchschnittlich in jeder Woche etwa 200 Briefe zu schreiben, von denen Parish nur den kleinsten Teil selbst erledigen konnte. Freilich beeiferte sich Möller in seinen Briefen, die Geschäftsfreunde mehr, als richtig war, zur Erteilung von Konsignationen anzustacheln, was Parish in seinen Erinnerungen als einen großen Fehler bezeichnete, da die Marktlage ohne Verschleierung der etwaigen ungünstigen Momente geschildert werden müsse. Er mußte seinem Sozius indes diesen Teil der Geschäftsführung überlassen, und tatsächlich wurden durch Möllers Verfahren die Umsätze gewaltig vergrößert. Mit Stolz wies letzterer am Jahresende auf die dadurch erzielten Gewinne hin.

Im ganzen wurden während der ersten drei Jahre der Kompanieschaft mit Möller (1790—92) volle 491 000 Mk. Banko verdient, ungerechnet einen großen Betrag, der Ende 1792 als Reserve für künftige Verluste beiseite gesetzt wurde. Das Geschäftskapital stieg in dieser Zeit nur von 321 000 auf 543 000 Mk.; es muß also über die Hälfte jener Gewinne schon vor dem Ende des Jahres 1792 wieder verloren gegangen, verbraucht oder auf ältere Verluste abgeschrieben worden sein.

Gegen Schluß dieser Periode erlangte Parish seine volle Gesundheit wieder und übernahm aufs neue die ganze Leitung der Geschäfte. Ein Glück, daß er dazu imstande war, denn schon nahte abermals — mit dem Wiedererscheinen der Schicksalszahl

„drei" (1793) — ein Sturm, der die volle Kraft des vielerfahrenen Mannes in Anspruch nahm.

VII.

Die Krisis von 1793.

Im Frühjahr des Jahres 1793 brach über die englische Geschäftswelt eine schwere Katastrophe herein, deren Wirkungen auch das Haus Parish & Co. in seiner Existenz bedrohten. Von den allgemeinen Ursachen dieser Krisis berichtet Parish nichts; wir müssen sie daher anderen Quellen entnehmen.

Die Zeit zwischen dem amerikanischen Kriege und dem Revolutionskriege (1783—1793) war für England eine Periode des gewaltigsten wirtschaftlichen Aufschwungs, der — wie das stets zu geschehen pflegt — die Grenzen des Berechtigten überschritt. Die englische Geschäftswelt dehnte ihre Unternehmungen weit über ihre Kräfte aus und ließ sich namentlich auch, im Vertrauen auf die Fortdauer der günstigen Strömung, auf große Warenspekulationen aller Art ein. Um die Mittel zu diesen Geschäften zu vermehren, entstanden zahlreiche ungenügend fundierte Banken, namentlich Provinzialbanken (Country Banks).

Da verbreitete sich gegen Ende des Jahres 1792, nach dem Rückzuge des vom Herzoge von Braunschweig befehligten preußisch-österreichischen Heeres aus Frankreich, eine Wolke schwerer politischer Besorgnisse über das Land. Im Januar folgte die Hinrichtung Ludwigs XVI., im Februar der Ausbruch des Krieges zwischen England und Frankreich. Es entstand in der Geschäftswelt eine allgemeine Panik, und die Banken wurden mit Ansprüchen bestürmt, denen sie zum Teil nicht gewachsen waren. Zahlreiche Bankrotte, sowohl von Banken wie von anderen Geschäftshäusern, folgten. Seit langer Zeit hatte England eine solche Kalamität nicht erlebt. Sie dauerte allerdings nur wenige Monate; dann setzte der Aufschwung wieder ein, um in der ganzen langen

Kriegszeit nicht aufzuhören; doch in jenen kurzen Monaten richtete der Orkan gewaltige Verheerungen an.

Unter den Plätzen, welche damals sich am raschesten entwickelten, stand Liverpool obenan, dessen Handel sich im 18. Jahrhundert viermal so rasch vermehrte als der englische Gesamthandel. Liverpool wurde bereits der wichtigste europäische Importhafen für Baumwolle, Zucker und andere Erzeugnisse der amerikanischen Tropenkultur, und gerade diese Waren bildeten den Gegenstand der gewagtesten Spekulationen.

Der Verkehr Liverpools mit Hamburg nahm erst um die Zeit, von der wir hier sprechen, große Dimensionen an, und zwar war es wieder Parish, der diesen Verkehr vorzugsweise organisierte und anfangs fast ganz beherrschte[1]). Namentlich zwei Liverpooler Häuser, Richard & Matthießen, sowie G. & H. Brown, beides große Spekulationsfirmen, konsignierten Parish gewaltige Warenmassen, was letzterer dadurch ermöglichte, daß er ihnen bedeutende Kredite bei der Bank von Charles Caldwell & Co. in Liverpool einräumte. Diese Bank war eine Filiale von Parish's Londoner Bankverbindung Burton, Forbes & Gregory, welche an der Londoner Börse für sehr reich und vorsichtig galt, überhaupt als Geschäftshaus ersten Ranges angesehen wurde. Parish war gerade in London, als sein bisheriger dortiger Bankier, Gaven Elliot, starb. Burton & Co. boten ihm ihre Dienste unter günstigen Bedingungen an, und er ging bereitwillig darauf ein. Die Wechsel von Burton & Co. wurden durch die Bank von England gern diskontiert und auch Parish's Tratten auf sie in Hamburg mit Vorliebe gekauft. Sie nahmen zunächst von Parish keinerlei Kredit in Anspruch, während dieser bei ihnen manchmal mit 100 000 £ in Vorschuß kam. Bei den Liverpooler Konsignationen dienten sie ihm derart, daß von Liverpool aus zuerst, um Zeit zu gewinnen, auf Burtons und dann von diesem auf Parish trassiert wurde.

1) Large consignment were preparing for us from Liverpool; we had almost the whole of that trade.

Mit der Zeit begannen Burtons, in Hamburg durch Parish Wechsel auf Lissabon, Cadix und Italien zu kaufen, wogegen Parish auf sie Zwei- bis Dreimonatswechsel zu ziehen hatte. Die in Hamburg gekauften ausländischen Wechsel verkauften sie in London gegen Barzahlung, so daß sie zwei bis drei Monate lang über das Geld verfügen konnten. Dies war für sie ein etwas kostspieliges, aber bequemes und bei den Londoner Bankiers damals ganz übliches Mittel der Geldbeschaffung. Parish übernahm dadurch ein doppeltes Risiko, nämlich erst durch Indossierung des gekauften Wechsels und zweitens durch Trassierung des Gegenwertes auf London. Doch das gegenseitige Vertrauen war so groß, daß er an dieses Risiko gar nicht dachte.

Das ist das trügerische Vertrauen des Kaufmanns. Gewohnheit härtet ihn gegen alles ab; aber diese blinde Schwäche sollte selbst bei der angesehensten Verbindung in gehörigen Grenzen bleiben. Traut nie dem äußeren Schein noch dem Glauben der Menge!

Selbst als schließlich drei holländische Geschäftsfreunde von Burton & Co. fallierten, erlitt ihr Kredit keine Schädigung. Ihre Tratten auf die bankrotten Häuser wurden von anderen holländischen Freunden der Burtons zu deren Ehren bezahlt, und ein großer Teil des Betrages wurde den intervenierenden Häusern auf Parish, sowie auf dessen früheren Kompagnon Thomson angewiesen, der mit Burtons auch in Verbindung stand. Dies geschah nur, um den Zusammenbruch hinauszuschieben, was Parish aber nicht ahnte. Erst als Burtons jetzt anfingen, direkt von London aus auf ihn zu trassieren, begann er Unrat zu wittern. Er schob sowohl die Honorierung dieser Tratten, wie die der holländischen und ebenso die von 20 000 £ Tratten Browns in Liverpool auf bis zur Ankunft der englischen Posten, von denen vier ausgeblieben waren.

Es war im März 1793. Charnock, Schwiegersohn Parish's, befand sich eben in London[1]). Als er erfuhr, daß man Burtons zu mißtrauen begann, leitete er eine genaue Untersuchung

1) Charnock hatte ihm schon früher einen ähnlichen großen Dienst erwiesen.

der Gründe dieser Gerüchte ein und sandte inzwischen schon einen Eilboten an Parish mit der bösen Nachricht, indem er hinzufügte, noch habe man alle Hoffnung, daß Burtons gestützt werden würden; sonst freilich müßten die ersten Liverpooler Häuser fallen. Dieser Expreßbrief kam vor den fehlenden Posten in Hamburg an. Aber auch Letztere enthielten noch nichts von den drohenden Ereignissen. Trotzdem verweigerte Parish die Akzeptierung neuer Burton'scher Tratten, so daß im ganzen schon 35000 £ „notleidend" geworden waren, außer den 90000 Mk. holländischer Tratten. Die Hamburger Börse war starr vor Staunen; die Juden hatten von jenen Gerüchten nicht das Geringste gehört; Parish aber war entschlossen, alles Weitere abzuwarten.

Sofort nach Empfang des Expreßbriefes aus London hatte er begonnen, sich auf das Schlimmste vorzubereiten. Es war keine Zeit zu verlieren:

Sofort wurde eine gründliche Untersuchung der Aktiva und Passiva des Hauses angestellt und jede andere Arbeit beiseite gelegt. Nie werde ich die Anhänglichkeit vergessen, welche mir meine Leute bei dieser Gelegenheit bekundeten. Ohne Unterbrechung blieben sie im Kontor von früh bis spät, weit über die Geschäftszeit hinaus, bis ich ihnen befahl, nach Hause zu gehen. Auch ich versuchte dann wohl, mich zu stärken für die Arbeit des folgenden Tages. Aber ich hatte den Schlaf verloren. Sobald ich den Kopf auf das Kissen legte, fielen mir tausend Dinge ein, die mir während des Tages entgangen waren. Ich schlüpfte aus dem Bette in den Nachbarraum, wo meine Bücher ausgebreitet und Kerzen angezündet waren. Dort entwarf ich den Arbeitsplan des nächsten Tages. In dieser Lage befanden wir uns vom Montag bis Donnerstag; dann erst konnten wir die Situation überschauen; glücklicherweise waren die Bücher bis zum letzten Tage in guter Ordnung.

Danach ergab sich folgende Bilanz des Hauses Parish & Co.:

Passiva.

1.	Akzepte, fällig vom 23. März bis zum 1. Mai	Bko.-M	2 800 000
2.	„ „ „ 2. Mai „ „ 31. Mai	„	1 300 000
3.	Laufende Tratten auf Burton & Co., bei deren Zahlungsunfähigkeit unter Protest zurückerwartet: 75 000 £ =	„	950 000
4.	Andere Tratten auf England, nach dem Fall von Burton & Co. durch Parish & Co. zu decken	„	625 000
	Summa	Bko.-M	5 675 000

Aktiva.

1.	Wechselbestand	Bko.-M	1 300 000
2.	Bankbestand	„	450 000
	Sicherere Fonds zusammen	Bko.-M	1 750 000
3.	Für die englische Regierung in der Ostsee gekauftes Korn, wogegen auf Pitts Faktor Scott zu trassieren; unsicheres Aktivum, weil Unterbringung der Tratten zweifelhaft und tatsächlich nachher unmöglich war	„	480 000
4.	Warenlager in Hamburg-Altona, hauptsächlich westindische Güter, davon 5 Mill. Pfd. Kaffee und über 4000 Oxhoft Zucker, zusammen geschätzt auf	„	4 500 000
5.	Drei Ladungen Zucker und Kaffee, unterwegs von Liverpool für Rechnung von G. & H. Brown, Fakturapreis . . . . 40 000 £ =	„	500 000
6.	Vier Ladungen gleicher Art von Richard & Co. 35 000 £ =	„	430 000
7.	Ausstände vom Platze	„	950 000
	Summa	Bko.-M	8 610 000

So konnte ich jedermann frei ins Angesicht schauen; aber das war nicht genug; ich mußte auch meine Verpflichtungen pünktlich erfüllen oder — bankrott werden!!! Meine Güter waren kein Bargeld, und auch von den sonstigen Aktiven konnte ich nur 1 750 000 Mk. als verfügbar betrachten, so daß ich noch 1 050 000 Mk. schaffen mußte, um meine bis zum 1. Mai fällig werdenden Akzepte einlösen zu können, und weitere 1 300 000 Mk. für die im Laufe des Mai verfallenden Akzepte. Jene langen Zahlenreihen prägten sich mir tief ein.

Geld war ungewöhnlich knapp, der Diskont 7%; für Waren bestand keine Nachfrage, außer für Kaffee. Ich überlegte mir alles hin und her; mein Gehirn war in fortwährender Bewegung. Jedes nur denkbare Hilfsmittel wurde erwogen; aber so schön es sich auch auf dem Papiere ausnahm, im düsteren Lichte der auf mir lastenden Verpflichtungen hielt keins von ihnen stand.

Mein Warenlager verpfänden? Dies ist immer eine wenig ehrenvolle Maßregel, ein letztes Zufluchtsmittel, überdies nur für mäßige Beträge anwendbar. Ich ging zu Schuback[1]), mit dem ich nahe befreundet war, setzte ihm meine Lage offen auseinander und erbat seinen Rat wie auch seine Hilfe. Ich kam nicht mit leeren Händen; ich wollte nur Bargeld haben gegen zweifellose Sicherheiten. Er fragte, wieviel ich

1) Johannes Schuback, einer der angesehensten Kaufleute im damaligen Hamburg, Gründer der jetzt noch bestehenden Firma Johannes Schuback & Söhne.

brauchte. Wenigstens zwei Millionen! Er fuhr zusammen: das sei sicher nicht mein Ernst! Ich zeigte ihm meine Bilanz: kaum konnte er seinen eigenen Augen trauen; die Zahlen verursachten ihm Schwindel. Nach langem Schweigen, die Augen noch auf dem Papier, stieß er die Worte heraus: „Freund, da weiß ich wahrhaftig kein Mau anzusetzen!“ 1). Damit wollte er sagen, für diesen schwierigen Fall wisse er kein Mittel. Er war ganz bleich, und mich starr anschauend, fragte er: „Was denken Sie denn selbst?“ Ich sah, er hatte Mitgefühl, und antwortete: „Das Geld muß ich schaffen, gleichviel, woher; ich werde jeden Winkel durchwühlen; deshalb frage ich Sie um Rat, und wenn alles fehlschlägt, will ich wenigstens mit einem guten Gewissen untergehen. Sie sind der Erste, den ich um Rat bitte, und werden auch der Letzte bleiben. Wenn Sie keinen Ausweg wissen, so werde ich sehen, wie ich allein fertig werde.“ Wir erörterten darauf verschiedene Pläne, berechneten, wieviel Geld im Markte zu haben war, bei den Assekuranzgesellschaften und Geldleihern; es war etwa eine halbe Million. Das Ergebnis war, er könne „kein Land“ sehen. Er selbst versprach mir 150 000 Mk., die ich gegen Sicherheit annahm. Dann kehrte ich nach der Deichstraße zurück. Dort schien es mir, als ob unser Haus sich vorne überneigte und zusammenstürzen wolle.

In dieser Nacht saß Parish noch um 3 Uhr über seinen Büchern, um das schwere nächste Tagewerk vorzubereiten; da traf eine neue Estafette seines Schwiegersohnes Charnock aus London ein mit der Nachricht, daß Burton & Co., ebenso wie Caldwell & Co. und G. & H. Brown in Liverpool am 16. März ihre Zahlungen würden einstellen müssen. Charnock hatte die Londoner Firma Smiths & Atkinson bestimmt, alle Tratten Parish's auf Burton & Co. unter seiner Garantie aufzunehmen, ein neuer wertvoller Dienst Charnocks, weil die Tratten sonst sofort an Parish zurückgekommen wären und von ihm bar hätten bezahlt werden müssen. Beigefügt war ein Brief mit der gleichen Hiobspost für Parish's früheren Kompagnon Thomson, der noch nicht ahnte, daß Burton & Co. gefährdet wären. Parish ließ ihn sofort aus dem Bette holen, ebenso seinen jetzigen Teilhaber Möller. Thomson kam zuerst. Als er die Nachricht empfing, die seinen geschäft-

1) Diese Worte sind dem englischen Texte der Memoiren in deutscher Sprache eingefügt. „Mau“ bedeutet Ärmel: das Ansetzen des Rockärmels ist der schwierigste Teil der Schneiderarbeit.

lichen Untergang bedeutete, warf er sich auf das Sofa und brach in Tränen aus, bitterlich das Geschick seiner kleinen, hilflosen Kinder beklagend. Parish wußte, daß dem alten Freunde nicht geholfen werden könne; war dieser doch bei den bankrotten Firmen mit 50000 £ engagiert! Er suchte Thomson nach Kräften zu trösten und nahm ihm das Wort ab, sich von Stund an als insolvent im gesetzlichen Sinne zu betrachten, also trotz aller Versuchungen keinen Gläubiger zum Nachteile der anderen zu befriedigen. Thomson hielt sein Versprechen, was später der Wiederherstellung seiner geschäftlichen Ehre zu statten kam.

Dann erschien Möller, vor Kälte und Angst zitternd, bekleidet mit einem großen Überwurf, unter dem der Schlafrock herausschaute, eine weiße Nachtmütze auf dem Kopfe, in der Hand eine kleine Laterne. Auch er begann heftig zu schluchzen, und vergebens suchte Parish, der sich inzwischen vollkommen gefaßt hatte, ihm Mut einzuflößen. So sandte er denn die beiden späten Gäste wieder nach Hause.

Jetzt war es fast 5 Uhr morgens. Deine Mutter, liebe Henny, lag im Nachbarzimmer, hörte aber von der ganzen Nachtszene erst am nächsten Morgen. Ich war so ziemlich am Ende meiner Kräfte; als ich jetzt zu Bette ging, fiel ich zum ersten Male seit vier Tagen in einen festen Schlaf, der mich sehr kräftigte.

Der folgende Tag war ein Posttag. Parish mußte daher erwarten, daß die englischen Ereignisse an diesem Tage aller Welt offenbar werden würden, was tatsächlich im Laufe des Tages geschah. Deshalb mußte jede Minute benutzt werden.

Als ich aufstand, sandte ich nach unserem ersten Kaffeemakler und sagte ihm, ich hätte Orders, eine Mill. Pfd. Kaffee gegen Bargeld zu verkaufen. Ich sei bereit, $^1/_4$ s. unter Marktpreis zu verkaufen, aber nur an Spekulanten; unter 100 000 Pfd. dürfe kein Posten abgegeben werden; wäre das Ganze nicht unterzubringen, so wolle ich den Rest selbst übernehmen; ebenso müsse ich das Recht haben, alles, was nicht im Laufe der Woche abgenommen und bezahlt werden sollte, zurückzunehmen. Kaffee war einigermaßen begehrt. Der Makler nahm die Proben mit und eilte von dannen; nach knapp einer Stunde kam er zurück und erklärte, alles sei verkauft; da er aber nur zehn seiner Kunden habe befriedigen können, fürchte er, die anderen würden sich beschweren.

Mit Mühe erreichte er, daß Parish ihm weitere 500 000 Pfd. überließ, die ebenfalls vor der Börse untergebracht wurden. Dann kam der Zuckermakler an die Reihe. Ich fragte, wieviel Zucker im Markte sei. Die Antwort lautete: „In erster Hand nur wenig.“ — „Was können Sie von dieser Sorte beschaffen? Ich kaufe gegen Bargeld.“ — Er ging mit den Proben fort und kam wieder mit dem Bescheide, es seien nur wenige Verkäufer da; sie glaubten, es handle sich um eine Spekulation und hätten deshalb ihre Forderungen erhöht; mit ihnen sei nichts zu machen; er könne eher 500 Oxhoft verkaufen als 100 kaufen; ich hätte doch einen großen Vorrat; ob ich den günstigen Moment nicht zum Verkauf benutzen wolle? Dahin wollte ich ihn gerade haben. Im Laufe des Tages gelang es mir, 1700 Oxhoft gegen Barzahlung unterzubringen. — Als ich zur Börse ging, war noch nichts bekannt, weder von den schlimmen Nachrichten aus England noch von meinen Verkäufen; ich hatte den Maklern verboten, den Namen des Verkäufers vor dem nächsten Tage aufzugeben. — An der Börse umringten mich die Juden wie gewöhnlich. Für Wechsel auf London war Nachfrage, und ich verkaufte einen großen Betrag. Dies war mein letztes Geschäft für einen Monat.

Erst nach der Börse kam die Post aus England mit den schlimmen Nachrichten und etlichen protestierten Tratten Parish's auf Burton & Co., die von ihm prompt wieder eingelöst wurden; im übrigen trat Charnocks Vereinbarung mit Shmiths & Atkinson in Wirksamkeit. Zum ersten Male geschah es bei dieser Gelegenheit in England, daß die Inhaber noch nicht fälliger Akzepte eines bankrotten Geschäftshauses von diesem „bessere“ Sicherheit verlangten, was Charnocks Vorsichtsmaßregel besonders notwendig machte.

Als die Hamburger Börse von Parish's forcierten Verkäufen hörte, beurteilte man ihn sehr streng und war überzeugt, er müsse doch unterliegen, da übertriebene Vorstellungen von seinen Verbindlichkeiten in Umlauf waren. Selbst Schuback war derselben Meinung. Parish ertrug alles geduldig. Das Wiegen und Abliefern so großer Warenmengen in kurzer Zeit war freilich eine rechte „Pferdearbeit“. Doch alles wurde bezahlt, und innerhalb zweier Monate konnte er die Waren viel billiger zurückkaufen. Dann wurde er wegen seines geschäftlichen Blickes und wegen der Geschicklichkeit, mit der er sich aus solchen Schwierigkeiten befreit hatte, hoch gepriesen. Es war ein ganz neues Verfahren und ging auch im Umfange über alles hinaus, was man bis dahin an der Hamburger Börse gekannt hatte.

Aber noch waren Parish's Schwierigkeiten nicht zu Ende. Wie schon erwähnt, hatte er für die englische Regierung Korn gekauft und dagegen 40 000 £ auf ihren Faktor Scott zu trassieren. Er sah voraus, daß diese Tratten unter den obwaltenden Umständen in Hamburg nicht unterzubringen sein würden.

Deshalb setzte er Hope & Co. vertraulich seine Lage auseinander und erreichte von ihnen, daß sie ihm die Londoner Tratten gegen kurzfristige Wechsel auf Hamburg abnahmen. Auf solche Weise gelang es ihm, in der ganzen Krisis einen Bankbestand zu erhalten, der die täglichen Zahlungen stets um mindestens 400 000 Mk. überstieg, obwohl an manchen Tagen mehr als das zu bezahlen war.

Ich begann jetzt wieder frei zu atmen. An der Börse trug Möller seinen Kopf um drei Zoll höher. Zwar war noch viel von unseren Wechseln im Umlauf, aber da für Mittel zu ihrer Einlösung gesorgt war, machte ich mir keine weiteren Gedanken, sondern nahm meinen Stand mitten im dicksten Gewühl unseren Juden ein. Die armen Burschen! Ihre Blicke hingen an mir, sie suchten meine Haltung zu enträtseln, hing doch das Schicksal der ganzen Sippschaft von meiner Solvenz ab. Einer fragte: „Was fordern Sie heute für Wechsel auf London?“ — Antwort: „Ich habe nichts zu trassieren.“ — „Haben sie Diskonten abzugeben?“ — „Nein; wenn Sie mich gut bezahlen, will ich Diskonten nehmen.“ — Das richtete ihren Mut auf; sie steckten rasch ihre Köpfe zusammen und stellten mich auf die Probe; ich nahm tatsächlich eine Summe. Mein alter Freund Popert zeigte besonders lebhaftes Interesse; ich erklärte mich bereit, ihm 100 000 Mk. meiner eigenen Akzepte zu diskontieren; er ging erleichtert nach Hause und sandte mir nichts. — Bald konnte ich überhaupt meine Praxis wieder aufnehmen, meine eigenen Akzepte zu diskontieren. Dies beruhigte die Börse vollkommen und wurde auch nach auswärts gemeldet, wo man überall den Hamburger Nachrichten über das Schicksal von Parish & Co. mit Sorge entgegensah. Hätte ich meine Zahlungen eingestellt, so wäre ein allgemeiner Zusammenbruch die Folge gewesen; so groß war die Menge der laufenden Wechsel auf und von Parish & Co. in allen Teilen der Welt. Dieser Papierverkehr ist wie ein Kartenhaus; zieht eine Karte fort, gleich stürzt das Ganze zusammen.

Parish hatte in dieser Zeit so schwer zu kämpfen, daß er seinen bedrängten Freunden nicht helfen konnte, nicht einmal

Smiths & Atkinson, die ihm einen so wesentlichen Dienst geleistet hatten durch Aufnahme seiner Tratten auf Burton & Co. Ja, er sah sich in die traurige Notwendigkeit versetzt, seinerseits die Annahme von Tratten zu verweigern, welche Smiths & Atkinson, um sich Geld zu schaffen, im voraus, ehe die Burton'schen Wechsel fällig waren, auf ihn zogen. Nur die Notwendigkeit der Selbsterhaltung — so gesteht er frei und offen — konnte eine solche Undankbarkeit rechtfertigen. Sein Verlust bei Burton & Co. betrug 13 000 £, davon 5000 £ allein durch Verschlechterung des Hamburger Wechselkurses in Hamburg um über 10 %, infolge der forcierten Trassierungen von Smiths & Atkinson auf Parish & Co.

Seine ungedeckte Forderung an Richard & Matthießen betrug 20 000 £. Freilich waren vier ihnen gehörige Schiffsladungen im Werte von 35 000 £ nach Hamburg unterwegs, aber nur die Hälfte davon war versichert, und falls den Schiffen etwas zustieß, hatte Parish den Verlust zu tragen. Auch hatten sie noch den Wert einer weiteren großen Ladung Zucker und Kaffee auf Parish trassiert; aber die Konnossemente dieser Ladung wollten nicht erscheinen. Richard & Co. versicherten Parish, wenn er sie weiter unterstützte, würden sie sich halten; er tat es im eigenen Interesse, wodurch indes sein Risiko und seine Verbindlichkeiten zunächst weiter wuchsen.

Noch viel schlimmer stand es mit Parish's Beziehungen zu dem schon bankrotten Hause G. & H. Brown in Liverpool. Vier Ladungen von ihnen im Werte von 40 000 £ waren für Parish unterwegs; deren Versicherung hatten sie teils selbst, teils ihre Londoner Freunde besorgt, die ebenfalls bankrott waren, und die Policen befanden sich vielleicht schon in anderen Händen, weshalb Parish befürchten mußte, daß im Falle des Verlustes der Schiffe nicht er die Versicherungssumme würde einkassieren können. Nun waren gerade in dieser Zeit die französischen Kaper eifrig an der Arbeit, englische Schiffe zu nehmen, und tatsächlich befand sich eines der Schiffe zwei Tage lang in Kapers

Händen. Wochenlang wußte Parish nichts von dem Schicksal der Schiffe. Aber schließlich langten sie sämtlich wohlbehalten in Hamburg an. Er betrachtete dies stets als einen der größten Glücksfälle seiner ganzen kaufmännischen Laufbahn, zog aber aus dem Vorkommnis die Lehre, daß man bei Krediterteilung gegen Konnossement die Versicherung stets selbst besorgen oder durch zuverlässige, unbeteiligte Vertreter besorgen lassen müsse.

Bei dem Brown'schen Konkurse wäre Parish durch eine „Absurdität" des englischen Rechts fast noch schwerer geschädigt worden, als es ohnehin der Fall war. Das englische Konkursrecht ließ nämlich damals Ansprüche an eine Konkursmasse nicht gelten, wenn sie aus Wechseln herrührten, die erst nach dem Zeitpunkte der Konkurseröffnung fällig wurden. Nun verfiel ein großer Teil der Brown'schen Tratten auf Parish, die er bereits akzeptiert hatte, erst später, weshalb die Konkursverwaltung seine Ansprüche zurückwies. Glücklicherweise blieben die Inhaber der bankrotten Firma persönlich haftbar, und als einer von ihnen nach Beendigung des Konkurses in Hamburg wieder Geschäfte machte, konnte Parish ihn fassen.

Parish knüpft daran in seinen Erinnerungen ganz interessante Betrachtungen über den Zweck jenes Rechtssatzes und über die aus ihm tatsächlich hervorgehenden Folgen. Als einzigen vernünftigen Zweck, so sagt er, könne man den anführen, die Entstehung von Schwindelwechseln für spekulative Umsätze zu verhindern, auf Grundlage eines Ausspruches von Lord Thurlow, welcher lautet: „Niemand soll einen Wechsel akzeptieren, der den Gegenwert nicht in Händen hat." Parish erkennt die relative Berechtigung dieses Standpunktes an, weist aber demgegenüber hin auf die unbedingte Notwendigkeit des Kredits im kaufmännischen Verkehr, auf die gewaltige Erleichterung des Handels durch den Wechselverkehr, auf die krasse Ungerechtigkeit, welche entsteht, wenn das Gesetz diese Verkehrsbedürfnisse ignoriert:

Manche Länder, welche überseeische Rohprodukte beziehen, unterhalten mit deren Herkunftsländern keinen direkten Wechselverkehr, wes-

halb ein englischer Zwischenplatz verwendet werden muß, auf den der überseeische Verfrachter zu trassieren hat. Der Engländer zieht dann seinerseits auf den Kaufmann des endgültigen Bestimmungslandes und dieser akzeptiert die Tratten. Die Waren fallen zunächst in die Hände des Engländers und, wenn dieser bankrott wird, in die seiner Gläubiger, während der vertrauensvolle fremde Kaufmann nicht nur mit seinen Ansprüchen an die Masse abgewiesen wird, sondern ihm noch obendrein gesagt wird, er hätte sich eben vorsehen und keinen Wechsel akzeptieren sollen, ohne den Wert vorher erhalten zu haben!

Das ist sicherlich höchst ungerecht und unzweckmäßig, aber die besondere Gefährlichkeit übergroßer Kredite durch Akzeptierung von Wechseln bleibt eben doch bestehen, und noch jetzt sind die Akten über die hierher gehörigen Probleme keineswegs ganz geschlossen.

Doch zurück zu der Krisis von 1793. Erst als die Schiffe mit den westindischen Gütern sicher in Hamburg angelangt waren, konnte Parish sich als gerettet ansehen.

Seine Stimmung während des kritischen Märzmonats schildert er folgendermaßen:

Wenn damals jemand zu mir gesagt hätte: „John, hier sind 100 000 Mk.; laß mich dein Fuhrwerk ziehen" — mit Freuden hätte ich mein Haus in der Deichstraße verlassen.

Er hatte eben zu viel auf sich genommen und war weit über seine Kräfte hinausgegangen.

Trotz meiner forcierten Massenverkäufe schwollen meine Warenvorräte infolge der täglich aufs neue anlangenden Ladungen derart an, daß ich in Hamburg 85 Speicherböden mit ihnen anfüllte und, weil ich schließlich keinen Raum mehr fand, viele Ladungen nach Altona gehen lassen mußte. Dieses eine Mal in meinem Leben fühlte ich, daß ich mehr Geschäfte hatte als ich wünschte und gehörig leiten konnte. Ich mußte etwas von meinen Vorräten anderen Häusern zum Verkauf übergeben, wobei mich auch die Erwägung mitbestimmte, daß meine Vorschüsse auf Konsignationen alle mir zu Gebote stehenden Hilfsmittel überstiegen, weshalb ich einen Teil des Verdienstes anderen zugute kommen ließ, um nur einen Teil meiner Vorschüsse wiederzuerlangen. Es kostete mich große Überwindung, nicht wegen des mir entgehenden Verdienstes, sondern weil ich nur schwer mich davon überzeugte, daß ich meine Kräfte nicht richtig taxiert hatte. Die Last war eben eine zu große, wie folgende Zusammenstellung meiner Verbindlichkeiten zeigt:

1.	Konsignationen in Höhe von 5 Mill. Mk. Banko =	400 000 £
2.	Wechselbestand	100 000 „
3.	Ausstände in der Stadt	80 000 „
4.	Notleidende Tratten auf meine Bankiers . . .	75 000 „
5.	Geldwechsel auf andere Häuser, welche nicht erneuert werden konnten	50 000 „

Das waren zusammen über 700 000 £ oder fast 8 Mill. Mk. Banko, gegenüber einem eigenen Kapital von etwas über einer halben Million Mark. Es gehörte in der Tat einiges Geschick dazu, um diesem Unwetter zu widerstehen.

Eigentliche Liebesdienste zu erwarten, wie Parish sie seinen Nachbarn in solchen Notlagen manchmal erwies, kam ihm damals nicht in den Sinn; die Bresche war zu groß, um durch derartige Mittel ausgefüllt werden zu können. Doch teilt er in seinen Erinnerungen nicht ohne Bewegung mit, daß er in dieser Krisis unter den Hamburgern wenigstens einen völlig uneigennützigen Freund gefunden habe: ein Mann, mit dem er in keiner Verbindung stand, stellte aus freiem Antriebe, bedingungslos und ohne Sicherheit 30000 Mk. Banko zu seiner Verfügung. Anderseits kündigte keiner seiner Schuldscheingläubiger ein Guthaben, außer einer Witwe, der er ihre Forderung von 10000 Mk. sofort, ohne den Ablauf der sechswöchentlichen Kündigungsfrist abzuwarten, zurückzahlte.

Die Schlußeindrücke und Lehren der Krisis leitet Parish wieder ein mit einer Fülle seiner beliebten nautischen Bilder:

Ich mußte mir sagen: „John, du hättest die Ladefähigkeit deines Fahrzeuges besser kennen sollen; dieses Mal hast du es überladen." In der Tat lag es seit einiger Zeit ganz auf der Seite, mußte durch Auswerfen eines Teiles der Ladung aufgerichtet und sein zerfetztes Takelwerk mußte gespleißt werden. Dann wendete ich das Schiff wieder nach dem Winde und ließ es windwärts segeln; es kam vorwärts, und gegen Jahresschluß sahen wir „Land voraus"; ich ließ beidrehen und ein Boot aussetzen, worauf ich langsam folgte, indem ich das Senkblei laufen ließ, da ich noch Korallenriffe in meinem Kurse befürchtete; doch ich entging ihnen; endlich, am 31. Dezember, lief ich in den Hafen ein, vollständig vom Lande eingeschlossen. Ich ließ den Anker fallen, ging in die Kajüte und dankte dem Allmächtigen, der meine Barke so wunderbar beschützt hatte, inmitten aller der Untiefen, auf denen sie im Laufe dieser Jahresreise wiederholt fast gescheitert wäre. Die Küste aber

nannte ich „Fortuna-Strand“ (Point fortunate). Ich gab meinen Leuten einen Feiertag und verteilte an sie Zeichen meiner Erkenntlichkeit für die wertvollen Dienste, welche sie mir geleistet haben. Dann setzte ich mich nieder zum Rechnen! Ich berechnete die Reisekosten und die Abnutzung des Schiffes, schätzte die Havereien, deren Tragweite ich noch nicht genau ermessen konnte, und fand schließlich, daß, obwohl ich 20 000 £ Fracht eingenommen hatte, ich davon doch nicht mehr als 4000 £ als verdient betrachten durfte, und selbst das nur, um sagen zu können, daß ich nicht in meinen Verhältnissen zurückgekommen war auf dieser gefährlichen, mühseligen Reise. Meinen Nachfolgern aber möchte ich empfehlen, einen so verzweifelten Kurs ganz zu vermeiden.

Die eigentliche Selbstkritik liefert Parish wieder in der Form eines Zwiegespräches mit seiner Tochter Henry. Nur ein Auszug daraus kann hier gegeben werden:

Sicherlich — so beginnt die Tochter ihn zu katechisieren — sicherlich, alter Herr, müßt Ihr jetzt irgend etwas zu Eurer Verteidigung sagen und nicht immer nur, als eigentliche Ursache solcher schlimmen Dinge, Eure wunderbare Fähigkeit, allen möglichen Gefahren zu entgehen, ausposaunen.

Eindringlich führt sie ihm dann zu Gemüte, ein wie ansehnliches Vermögen er doch schon vor der Krisis besessen und wie es ihm freigestanden hätte, sich auf weitem Gebiete die besten Geschäfte auszusuchen, die gefährlicheren zurückzuweisen; daß er kurz zuvor erst den Klauen des Todes entronnen sei und noch am Ende des Jahres 1792 unter den Nachwirkungen der Krankheit zu leiden gehabt, daß er überdies bei seinen 50 Jahren bereits, ebenso wie seine Familie, das Bedürfnis empfunden hätte, Körper und Geist auszuruhen; „was veranlaßte Euch trotzdem, so extravagante Unternehmungen anzufassen?“

Dies alles — antwortet der Vater kleinlaut — ist sehr wahr; ich sehe es jetzt und ich fühlte es noch stärker in den kritischen Märztagen des Jahres 1793; ich weiß auch jetzt nur zu sagen, daß Ehrgeiz die einzige Ursache war, der Wunsch, ein Millionär zu werden, mein Haus ein Stockwerk höher zu bauen als meine Nachbarn! Dies zwang mich, die gebahnten Wege zu verlassen, die mir zu eng erschienen für den gewaltigen Flug, den ich vorhatte! Es war die Erkundung eines neuen Gestades, ganz verschieden von bisherigen, weit größer als alles, was unter Hamburger Flagge versucht worden war. — Mein Kredit war groß; ich hatte das Vertrauen unserer Geldleute gewonnen; unter unseren Geldjuden galt ich als „ein Paragon“. Ich selbst hielt mich für fähig, solche Unternehmungen auszuführen. Aber ich hatte meinen Kredit überschätzt und entdeckte das erst, als es zu spät war. Darin lag ein Mangel an Urteilsfähigkeit, die Hauptursache aller Schwierigkeiten, die den Menschen auf ihren Lebenswegen begegnen.

Dieser geistige Defekt kommt uns nur durch Erfahrung zum Bewußtsein. Gut ist es nur, wenn er nicht mit Eigensinn gepaart ist. Glücklicherweise brauchtè ich mich dessen wenigstens nicht anzuklagen. Niemand erkennt leichter seinen Irrtum; aber niemand ist auch mehr der Gefahr ausgesetzt, das nächste Mal wieder in die gleiche Grube zu fallen.

Wir dürfen hinzufügen: niemand war besser geeignet als John Parish, aus solchen schlimmen Lagen einen rettenden Ausweg zu entdecken! Und diese außerordentliche Fähigkeit wurde an der Hamburger Börse allgemein bewundert. Noch lange sprach man dort von den Ereignissen des Jahres 1793. Parish selbst aber dachte an sie nur mit einer Empfindung zurück, die gemischt war aus Schrecken und Dank gegenüber der Vorsehung, die ihn aus diesem Irrgarten gerettet hatte. Als er sich einige Jahre später vom Geschäfte zurückzog, betrachtete er die Krisis von 1793 als die letzte seines Lebens:

Mein Fahrzeug liegt ja jetzt auf dem Lande. Wenn die Jahreszahl „drei“ wieder erscheint, und ich dann noch lebe, wird sie auf mich persönlich wohl nur geringen Einfluß ausüben können.

Noch eine kurze Betrachtung über die Krisis von 1793, vom Standpunkte der Gegenwart aus angestellt, aber anknüpfend an einige Bemerkungen Parish's: er hebt die raschen Umsätze des Hamburger Platzes hervor, den kurzen Kredit, den man dort den Käufern nur einräumte, gegenüber der langen Frist bis zum Verfall der Tratten, welche seine Auftraggeber auf ihn zogen, die Größe des ihm zur Verfügung stehenden Kapitals und die noch weit bedeutenderen Hilfsmittel, die er durch seine auswärtigen Geschäftsfreunde im Notfalle zu erlangen hoffen durfte. Alles dies, so meint er, mußte ihn bestärken in dem Glauben, es gäbe nichts, was das Haus Parish nicht unternehmen könne. Das klingt sehr plausibel, und wenn er heutzutage lebte, so würde er sich auch schwerlich darin getäuscht haben; aber zu jener Zeit war eben noch

1. nicht nur, wie wir schon wissen, der Hamburger Wechselmarkt, sondern auch der Hamburger Warenmarkt zu klein für derartige Unternehmungen und 2. gab es dort noch keine eigentliche Organisation für die rasche Erlangung großer Bankkredite; denn die berühmte „Hamburger Bank“ war keine Kredit-, sondern nur eine Zahlungsbank, und sonstige Banken gab es nicht; das Bankgeschäft lag noch, ebenso wie der Verkehr in ausländischen Wechseln, zum großen Teil in den Händen der Juden. Das änderte sich erst in den folgenden Jahren.

VIII.
Übermittlung englischer Subsidien 1794.

Das Jahr 1794 brachte einen glänzenden Aufschwung des Geschäfts ohne gefährliche Zwischenfälle. Der Gewinn des Jahres war enorm: er belief sich auf nicht weniger als 582000 Mk. Banko:

Diesen ganzen Betrag auf die Kapitalkonten zu nehmen, erschien mir gefährlich; dadurch wären leicht Schwindelgedanken (giddy ideas) entstanden. Ich hatte derartiges nie erlebt und befürchtete daher, mir den Magen zu überladen, Verdauungsbeschwerden zu veranlassen. So nahm ich denn nur 300 000 Mk. auf die Kapitalkonten von Möller und mir, während ich den Rest von 282 000 Mk. unserem „Reservekorps, Madame Delkredere“, hinzufügte. Als die Bücher abgeschlossen wurden, ergab sich ein Geschäftskapital von 827 000 Mk. Banko. Soli Deo gloria.

Aus der Tätigkeit dieses gewinnreichen Jahres 1794 greift Parish nur ein Geschäft als besonders denkwürdig heraus, jene schon erwähnte Übermittlung englischer Subsidien an Preußen gemäß dem Haager Vertrage vom 19. April 1794. Parish stand den Ereignissen, welche auf diesen Vertrage folgten, so nahe, daß sein Bericht wohl auch für die Geschichtschreibung von Wert ist[1]).

1) Vgl. Häusser, Deutsche Geschichte vom Tode Friedrichs des Großen bis zur Gründung des Deutschen Bundes, Bd. I. — Oncken, Zeitalter der Revolution, Bd. I. — Diaries of James Harris, Earl of Malmesbury, Bd. III. — The Fortescue Papers, Bd. II.

Die zum Kriege gegen die französische Revolution geschlossene Koalition von 1792 befand sich zu Anfang des Jahres 1794 bereits in der Auflösung, weil Preußen, schwerer finanzieller Bedrängnis wegen, sich außerstande sah, den Kampf fortzusetzen. Der König erklärte dem englischen Gesandten schon gegen Ende des Jahres 1793 gerade heraus, ohne Geldhilfe der Seemächte könne er keinen Krieg führen, und die Natur der preußischen Monarchie sei eine derartige, daß sie keine Anleihe ertragen könne; am 16. Januar 1794 berichtete der Gesandte: „Die Frage der Berliner Mitwirkung hängt ausschließlich vom Gelde ab.“ Die Unentbehrlichkeit des preußischen Heeres veranlaßte die Seemächte, Preußen für die Mobilisierung von 62400 Mann 300000 £ als einmalige Zahlung, sowie monatlich weitere 50000 £ als Subsidie und 100000 £ als Verpflegungszuschuß zu versprechen, wogegen die preußischen Heere, nach einem militärischen Einverständnisse mit den Seemächten, dort verwendet werden sollten, wo es in deren Interessen am angemessensten erschien. Dieser für Preußen wenig rühmliche Vertrag hatte einen noch unrühmlicheren Ausgang: auf beiden Seiten waren von Anfang an noch Mißtrauen und Unlust stark vertreten. Die Auszahlung der Subsidien verzögerte sich eine Zeitlang, aus Gründen, auf die zurückzukommen ist. Die Preußen, von polnischen Sorgen bedrängt, verloren bald die Lust, den Vertrag auszuführen. Sie ließen sich zwar über eine Million Pfund Sterling auszahlen, stellten aber nicht die vertragsmäßig zugesicherte Truppenzahl und weigerten sich, nach dem Verlangen der Seemächte, die Niederlande zu besetzen; vielmehr blieben sie untätig am Mittelrhein stehen, während die Franzosen Belgien eroberten und schließlich sogar den Rhein überschritten. Darauf stellten die Engländer ihre Subsidienzahlungen ein, was Preußen den erwünschten Anlaß gab, einen Sonderfrieden mit Frankreich abzuschließen. Die unmittelbare Folge war, daß auch Holland an die Franzosen verloren ging.

So viel von den politischen Ereignissen. Für uns hier sind die Subsidienzahlungen selbst und die sie begleitenden wirtschaft-

lichen Umstände von größerer Bedeutung. Wenn man Parish's Angaben mit den allerdings zum Teil unklaren Mitteilungen nationalökonomischer Schriftsteller und mit sonstigen Materialien kombiniert, so ergibt sich Folgendes[1]):

Im Haager Vertrage wurde abgemacht, daß die Subsidien in Berlin, und zwar in Gold zum Kurse von 6 Reichstalern für 1 Pfund Sterling, bezahlt werden sollten. Dieser Zahlungsmodus war für England sehr ungünstig. Parish sagt darüber:

Hier lag ein großer Mangel an kaufmännischer Einsicht vor bei unserem Freunde Pitt. Der vereinbarte Wechselkurs war zu hoch, und daß Gold gezahlt werden mußte, erhöhte den Schaden; denn Gold war damals in England sehr knapp, Silber dagegen reichlich vorhanden. In Preußen war Silber allgemeines Zahlungsmittel. Hätte man Zahlung in diesem Metalle stipuliert, so würde England $3\frac{1}{2}$—4% gewonnen haben, während es jetzt tatsächlich ganz bedeutende Verluste erleiden mußte. Die Subsidien, die größten, welche je einer fremden Macht gewährt worden sind, mußten sogar durch unsere Kriegsschiffe nach Hamburg gesandt und von dort auf Kosten Englands nach Berlin geschafft werden, was überdies noch eine doppelte Provision in London und Hamburg erforderte. Wie englische Minister sich in solchem Grade von dem preußischen Finanzminister Struensee, der sich den Zahlungsmodus ausgedacht hatte, übervorteilen lassen konnten, ist mir unbegreiflich. Hätte England den Betrag in London zur Verfügung der preußischen Regierung gestellt, würde diese „nein“ gesagt haben? Gewiß nicht. Preußen hätte auf London trassieren oder dort Rimessen beschaffen können, ohne großen Verlust zu erleiden. Statt dessen gelang es dem schlauen Fuchs im preußischen Finanzministerium, England enormen Schaden zuzufügen, und hätte ich ihn nicht vor Auszahlung des Geldes dazu gebracht, ein festes Verhältnis zwischen Gold und Silber anzunehmen, so wäre der Verlust noch viel größer geworden.

Hier tut Parish dem Minister Struensee zu viel Ehre an: auf die Art der Stipulation im Haager Vertrage hatte er vermutlich gar keinen Einfluß, und jedenfalls wurde die Art der Zahlung ohne sein Zutun in London bestimmt; er wünschte sogar anfangs einen anderen Zahlungsmodus und suchte zu dem Zwecke,

[1]) Vgl. Büschs Schriften (Wiener Ausgabe), Bd. VII, S. 158 ff., 247 ff., 333 ff.; Bd. VIII, S. 427 ff. — Macleod, Theory and practice of banking, 4th ed. I, 518 ff. Daneben benutzte ich namentlich noch Akten des Königl. Geheimen Staatsarchives Berlin, R. XI, 73, Conv. 163—165.

unter Ausschluß aller Vermittler, direkt mit der englischen Finanzverwaltung anzuknüpfen. Diese hatte aber schon die Übermittlung der Subsidien dem großen Hause Harman, Hoare & Co. in London übertragen und dasselbe hatte Parish beauftragt, in Hamburg dies Geschäft zu besorgen. Bald erkannte Struensee freilich, daß der in London gewählte Zahlungsmodus für Preußen sehr günstig war. Aber warum hatte man ihn in London gewählt? Das läßt sich aus den überlieferten Tatsachen nur mutmaßen. Fest steht Folgendes:

In England herrschte Knappheit an Gold, dem allgemeinen Zahlungsmittel. Es waren gerade große Zahlungen an das Ausland zu leisten, namentlich für eine Kriegsanleihe, die Kaiser Leopold II. bei Boyd, Benfield & Co. in London unter Garantie der englischen Regierung aufnahm — ein damals in England völlig unerhörtes Ereignis. Dazu kamen nun die preußischen Subsidien. Die öffentliche Meinung war teilweise sehr gegen solche „Vergeudung britischen Goldes an das Ausland“ eingenommen Fox donnerte dagegen im Parlament. Der Wechselkurs fiel schon, als das Schatzamt nur 40 000 £ Wechsel auf das Ausland kaufte, um 2% und im Ganzen während des Maimonats um 5%, was die öffentliche Meinung noch mehr erregte. Daher wußte man im Schatzamt wochenlang nicht, was beginnen, und Preußen wurde schließlich sehr ungeduldig. Auch wurde man in England mittlerweile mißtrauisch gegenüber Preußen, was ebenfalls nicht dazu beitrug, die Subsidienzahlungen zu beschleunigen; aber anfangs lag die Hauptschwierigkeit in der Bestimmung des Zahlungsmodus.

Silber hatte man in England im Überfluß, namentlich spanische Piaster. So lag es denn nahe, diese in natura nach Deutschland zu schicken; wenigstens wurde dadurch ein weiterer Rückgang des Wechselkurses verhindert, und tatsächlich erholte er sich unmittelbar nach Abgang der ersten Silbersendung.

Am 7. Juni gingen endlich die beiden Fregatten „Syren“ und „Active“ mit 467 Fässern voll Silber im Werte von 60 000 £

nach Hamburg, wo sie am 15. Juni eintrafen. Parish überlieferte sie dem mit der Empfangnahme beauftragten preußischen Major von Goechhausen, der einen Teil durch das Hamburger Haus Ohmann & Ko. bei der Hamburger Bank deponieren ließ, während der Rest unter militärischer Eskorte in zwei Elbjachten nach Berlin abging und dort Mitte Juli eintraf, zwei Monate nachdem das Geld in England zur Versendung bereit gestellt worden war. Es ist recht gut, daß man sich in einem solchen Falle einmal klar macht, wie groß die Schwierigkeiten derartiger Geldsendungen von Land zu Land noch um diese Zeit waren. Weitere bedeutende Schwierigkeiten und Kosten entstanden dann noch bei Verwertung der gesandten spanischen Piaster. Das alles war politisch von Bedeutung; denn wie der englische Gesandte wiederholt nach Hause berichtete: von der sofortigen Zahlung der Subsidien machte Preußen seine militärischen Operationen abhängig.

Parish berechnet, daß die englische Regierung bei den 720000 £, welche auf solche Weise über Hamburg versandt wurden, volle 3 % oder etwa 126000 Thlr. verlor. Dagegen ergab sich bei 50000 £, welche in Hamburg auf London trassiert, und deren Wert in Friedrichsdor zum vertragsmäßig festgesetzten Kurse nach Berlin remittiert wurde, nur ein ganz geringer Verlust. Und bei denjenigen Piastern, welche Parish an die Hamburger Bank verkaufte und deren Wert er dann gleichfalls in goldenen Friedrichsd'ors nach Berlin sandte, stellte sich sogar ein ansehnlicher Gewinn heraus, weil in Hamburg damals das Wertverhältnis zwischen Gold und Silber für ersteres Metall weit ungünstiger stand als in England. Er berechnet, daß, wenn man durchweg so verfahren wäre, die englische Regierung nicht weniger als 30000 £ gespart haben würde. Parish schließt daran eine längere, gründliche Belehrung über die in Preußen, Hamburg und England damals herrschenden Währungssysteme, eine Belehrung, die hier nicht wiedergegeben werden kann. Er war offenbar wesentlich besser unterrichtet, als Regierung und Handelswelt in England, deren mangelhafte Kenntnisse auf diesem Gebiete auch Büsch einige Jahre später scharf kritisierte.

IX.
Weitere Geschäfte mit der englischen Regierung.

Im Jahre 1795 begannen die letzten großen Unternehmungen John Parish's, Unternehmungen von eigenartiger Bedeutung, welche wieder mit den Weltereignissen im Zusammenhange standen.

Der Winter von 1794 auf 1795 war der härteste, den Europa seit langer Zeit erlebt hatte. Um Weihnachten war das Eis der Unterelbe schon tragfähig. Bald darauf hörte der Schiffsverkehr und damit auch der Postverkehr zwischen England und dem ganzen Festlande auf, eine Stockung, welche volle sieben Wochen dauerte. Dieser unerhörte Frost hatte weittragende politische Folgen.

Nach dem Rückzuge der Preußen vom Rheine blieb der Schutz Hollands gegen die Franzosen in erster Linie, wie seit alters, dem Wasser überlassen, während die englischen und kaiserlichen Truppen sich auf die Bewachung der Übergänge beschränkten. Aber als der Frost zunahm, drangen die Franzosen unter Pichegru plötzlich über das Eis bis Amsterdam vor, wurden von der ihnen günstig gesinnten „Patriotenpartei" mit offenen Armen aufgenommen und machten sich zu Herren des Landes.

Die englischen und hannoverschen Truppen mußten sich eilig ins Hannoversche zurückziehen, wobei sie alle ihre Magazine, ihre Hospitäler und den größten Teil ihrer Artillerie im Stich ließen und durch Kälte und Hunger schreckliche Verluste erlitten. Endlich langten sie in der Gegend von Osnabrück an, wo das Hauptquartier bis zum Schlusse der Eissperre blieb. Der englische Generalintendant verfügte dort über keine Mittel zur Verpflegung der Truppen und war von seinem Amsterdamer Bankier, dem er bedeutende Wechsel auf das Schatzamt verkauft hatte, abgeschnitten. Er knüpfte daher mit Hamburg an, das ja damals überhaupt die Erbschaft Amsterdams antrat, und zwar ließ er den englischen Konsul in Hamburg, Hanbury, fragen, ob dieser ihm

Wechsel auf London abnehmen könne. Als Hanbury das bejahte, erhielt er 50000 £ solcher Wechsel und die Mitteilung, daß wöchentlich wenigstens weitere 35000 £ folgen würden; zunächst sei ein sofortiger Goldtransport abzufertigen.

Der Generalintendant wußte nicht, daß Hanbury's Kräfte für ein Geschäft von solchem Umfange bei weitem nicht ausreichten. Man hielt in Hamburg England für verloren und die Wechsel für wertlos. Niemand wollte sie nehmen. Hanbury bot sie unter dem Tageskurse aus, was die Lage noch verschlimmerte. Nach Verlauf von 14 Tagen wandte er sich endlich an Parish und bot diesem an, das Geschäft gemeinsam durchzuführen. Da die Provision 1 % betrug, also für beide ausreichte, nahm Parish das Anerbieten an und zahlte sofort 50000 Louisdor, mit denen Hanbury persönlich nach Osnabrück reiste, während Parish den Wechselverkauf und die Goldbeschaffung organisierte. Bis zum Ende der Eissperre hatte er bereits über 50000 £ Tratten auf das Schatzamt verkauft, — für damalige Zeit ein ganz ungeheurer Betrag, welcher deutlich erweist, wie sehr die Aufnahmefähigkeit des hamburgischen Wechselmarktes sich um diese Zeit besserte. Parish hatte aber auch allen Anlaß, sich selbst einen bedeutenden Teil des Verdienstes an dem Erfolge zuzuschreiben:

> Es war ein großer Beweis von Vertrauen auf seiten unserer Börse, nicht so sehr in meine Zahlungsfähigkeit — denn welches Vermögen hätte für ein solches Engagement ausgereicht? — als vielmehr in meine Urteilsfähigkeit! Dieselben Wechsel, über die man einige Wochen vorher die Nase gerümpft hatte, wurden jetzt bar bezahlt, weil ich auf ihre Rückseite meinen Namen gesetzt hatte.

Die Geldbedürfnisse der englischen Truppen wuchsen immer mehr an; so kaufte Parish alle in Hamburg lagernden kaiserlichen Mehl- und Kornvorräte für 120000 £, wobei 2 % Provision verdient wurde. Es kam häufig vor, daß er an einem einzigen Tage 100000 £ Tratten auf das englische Schatzamt anbrachte, ganz abgesehen von seinen sonstigen Umsätzen, die auch nicht gerade klein waren.

Am Jahresschluß ergab sich, daß Parish's Gesamtverkäufe von Wechseln auf das Schatzamt die unerhörte Höhe von 2300000 £ erreicht hatten, also fast 50 Mill. Mk. heutiger Reichswährung, ohne Berücksichtigung der seitdem eingetretenen bedeutenden Verringerung des Geldwertes.

Parish und Hanbury verdienten dabei zusammen das runde Sümmchen von 23000 £. Für Hanbury bedeutete dies den Erwerb eines Vermögens und großen Kredits: „Ich hoffe," sagt Parish, „er wird seine Position behaupten, in welchem Falle ich den Anteil, der ihm an diesem glänzenden Geschäfte zugefallen ist, nicht bedauern werde." Für Parish aber hatten die bewegten Vorgänge des Jahres 1795 noch ein langes Nachspiel: seine Truppentransportgeschäfte und die Streitigkeiten, die aus ihnen hervorgingen.

Die Eissperre des Winters 1794/95 nahm um die Mitte des März schließlich ein Ende. Auf einmal kamen 13 englische Posten an. Allein Parish's Teil daran füllte einen großen Sack, und es erforderte drei volle Tage, diese Menge Briefe zu lesen; zum erstenmale in seinem Leben, so gesteht er, verlor er fast den Kopf ob der Sturzwellen von Geschäften, die ihn so plötzlich überschwemmten; doch auch das ging vorüber, und das Geschäft hatte gerade sein gewohntes Aussehen wieder gewonnen. Da schlug ihm Kapitän Popham, ein nach dem Festlande gesandter Beamter der englischen Regierung, vor, den Transport der noch auf dem Festlande befindlichen britischen Kavallerie nach Irland zu übernehmen.

Damit war ein hohes Risiko verknüpft; denn sobald die zu dem Zwecke von Parish gecharterten Schiffe unter den Befehl britischer Offiziere gestellt waren, hatten diese über ihre Bestimmung zu entscheiden, und Parish glaubte zuerst fest, die Truppen sollten nicht nach Irland geschafft, sondern an der französischen Küste gelandet werden, was auch tatsächlich eine Zeitlang beabsichtigt gewesen zu sein scheint. Dann hätte Parish den Schiffseigentümern für den Wert der Schiffe aufkommen

müssen. Er vertraute aber, daß ihn die Regierung seines Heimatlandes in diesem Falle schadlos halten würde:

Wurde ich dabei geleitet vom Patriotismus oder vom Selbstinteresse, liebe Henny? Ich vermute, es war eine Mischung von beidem. Meine Dienste wurden in Anspruch genommen in einem Zeitpunkte, als niemand sonst zur Stelle war, der solche Geschäfte hätte übernehmen können oder wollen. Als ich dies einmal getan hatte, wurde es für mich Ehrensache, den Zweck zu erreichen, und ich begann sehr bald, mich ausschließlich als Vertreter der Regierung zu fühlen. Der Amtseifer (the enthusiasm of office) drängte die geschäftliche Vorsicht etwas beiseite, und ich war bestrebt, das Unternehmen mehr nach den Zwecken der Regierung als gemäß den Vorteilen, welche die Natur des Geschäfts mir selbst in sichere Aussicht stellte, zu dirigieren. Das Unternehmen schmeichelte eben meiner Eitelkeit, die „des Alten Kopf" fast verdrehte.

Ich bezweifle, ob je eine so feine Beobachtung der Wirksamkeit kollidierender geschäftlicher und ungeschäftlicher Motive angestellt worden ist. Übrigens erwiesen sich Parish's heimliche Sorgen als unbegründet: die Truppen wurden tatsächlich nach Irland geschafft, und zwar mit 27 Schiffen von zusammen 5346 Last Tragfähigkeit, die Parish zu dem Zwecke charterte; er verdiente dabei etwa 15000 £.

Die erfolgreiche Durchführung dieses Unternehmens erzeugte den weiteren Vorschlag, Parish möge monatsweise Transportschiffe mieten, um die fremden Hilfstruppen in englischen Diensten nebst den erforderlichen Vorräten usw. nach Westindien zu schaffen. Parish versuchte, zu dem Zwecke Schiffe in Hamburg oder auswärts zu chartern, doch vergebens. Deshalb sah er sich, in Anbetracht der günstigen Bedingungen, veranlaßt, Schiffe zu kaufen und sie an die englische Regierung zu vermieten. Er hoffte, dies würde den ängstlichen Schiffseigentümern Mut machen, ihm die dann noch nötigen Fahrzeuge mietweise zu überlassen. Schiffsraum war damals so knapp, daß die englische Regierung den eigenen Untertanen 30 sh. Fracht p. ton anbieten mußte, um sie zur Teilnahme an dem Transportgeschäfte anzureizen. Parish erhielt für jede Last monatlich 36 sh.; auch wurde

ihm Beschäftigung auf sechs Monate garantiert und für vier gleich im voraus Zahlung geleistet.

Parish hatte gerade mit seinen Schiffskäufen angefangen, als ihm der hamburgische Senat mitteilte, seine Schiffe würden keine Pässe erhalten, somit auch nicht berechtigt sein, die hamburgische Flagge zu führen, und zugleich die Befürchtung äußerte, das Unternehmen könnte vielleicht die Neutralität der Stadt gefährden. Doch Parish ließ sich dadurch nicht beirren. Binnen einem Monate lag eine Flotte von 16 starken Schiffen und 3780 Last zum Auslaufen bereit. Er hatte dafür 960000 Mk. Banko aufgewendet. Seine Kalkulation war die folgende:

Er erwartete pro Last und Monat 36 sh. (englisch) Frachteinnahme, nebst 15 % Kapplaken[1]), was zusammen 7879 £ Einnahme monatlich ausmachte. Dagegen erforderte die Bemannung im gleichen Zeitraume (16 Kapitäne zu je $10^1/_2$ £, 16 Maate zu 5 £, 34 Offiziere zu 4 £, 300 Matrosen zu 3 £) 1304 £, die Verpflegung dieser 366 Mann zu 1 sh. täglich 449 £, Kapplaken für den Kapitän 340 £, Versicherung ($1^1/_3$ % monatlich von 50400 £) 672 £, so daß die gesamten Monatskosten auf 2765 £ und der Reinertrag auf 5114 £ veranschlagt werden konnte. Parish rechnete auf acht Monate Beschäftigung für seine Schiffe und erhoffte, unter Berücksichtigung von Abnutzung der Schiffe, einen Reinertrag von 27000 £ im ganzen.

Zunächst ging seine Erwartung in Erfüllung, daß sein Vorgehen die Schiffseigentümer zur Nachfolge ermutigen werde: der Transportagent verfügte schließlich über 70 Schiffe von 15142 Last, deren Flaggen alle Farben des Regenbogens aufwiesen und auf welche die Anzahlung für vier Monate über 100000 £ betrug.

Die Einschiffung der Truppen und Vorräte fand teils in Stade statt, teils bei Nienstedten. An letzterem Orte wurde namentlich das Regiment Löwenstein, 900 Mann stark, in fünf von Parish's besten Schiffen aufgenommen:

1) Eigentlich nur der Gewinnanteil des Kapitäns, hier ein dem Reeder größtenteils zugute kommender Zuschlag zur Fracht.

Es war ein neuer Anblick für diesen Teil der Welt. Sollte sich Ähnliches wiederholen, so müßte man die Einschiffung durch Kriegsfahrzeuge überwachen lassen. Deren Fehlen hätte fast ernsthafte Folgen, vielleicht den Verlust des ganzen Korps nach sich gezogen. Unter den Leuten brach eine Meuterei aus. Sie zwangen alle meine Kapitäne nebst dem Transportagenten zur Flucht, und erst Kapitän Popham gelang es, sie zu beruhigen. Glücklicherweise war am folgenden Tage der Wind günstig, so daß sie sich bald mit der übrigen Flotte vereinigen konnten. Im September segelte dieser unter Convoi mehrerer Fregatten ab, kam aber nur bis Glückstadt, wo sie durch konträre Winde neun Wochen aufgehalten wurde.

Dann segelte die Flotte ab und langte ohne weitere Zwischenfälle in Westindien an. Damit hatte Parish seine Aufgabe gelöst, der „Transport Board" dagegen, die englische Behörde, welche ihm Zahlung zu leisten hatte, tat das nur teilweise; das Übrige wurde einbehalten. Ehe wir aber diese leidige Sache, die Parish noch viel zu schaffen machen sollte, weiterverfolgen, sei zunächst das Ergebnis des Jahres 1795 mitgeteilt.

Es war das glänzendste Jahr, welches Parish je erlebt hatte. Der ganze Reinertrag betrug nicht weniger als 1 365 317 Mk. Banko, derjenige aus den Truppentransporten allein 408 207 Mk.; da dieser letztere aber noch nicht vor allen Zwischenfällen geborgen war, so wurde er nicht verteilt, sondern als Reservefonds beiseite gesetzt und auch von dem übrigen Gewinne ein Teil als Delkredere-Fonds, zur Deckung etwaiger Verluste aus laufenden Verbindlichkeiten. Es ist amüsant, wie Parish diese Maßnahmen begründet, wobei vorauszuschicken ist, daß er damals schon mitten in der Ausführung seiner Absicht begriffen war, sich vom Geschäft zurückzuziehen:

Das „Reservekorps" sollte meinen Rückzug gegen etwaige schwere Angriffe decken; denn selten findet ein Rückzug statt ohne solche Verluste durch wachsame Feinde. Aber auch den Rest wagte ich nicht ganz zu verteilen. In einem Winkel stand meine geliebte Madame Delkredere; ich schaute sie an; sie lächelte zwar; dennoch dachte ich, sie möchte wohl etwas mehr Zuschuß brauchen für den harten Kampf des folgenden Jahres. Sie hielt mir ihre Börse hin und fragte mich: „Wird dies genügen, um Euch über den Berg zu helfen?" — „Was ist darin?" fragte ich zurück. — „Meine Ersparnisse, lieber Herr, seit der Zeit, daß

ich in Euren Diensten bin, nämlich . . . . . Bko.-ℳ 331 687
Ich erwiderte: „Herrlich! Aber es ist noch immer nicht genug; du mußt noch etwas runder werden;". so schenkte ich ihr denn zu Weihnachtn weitere . „ 168 313
und beglückt zog Madame Delkredere mit . . . Bko.-ℳ 500 000
von dannen. Während sie sich entfernte, schaute ich ihr wehmütig nach und rief ihr noch zu: „Halte dich tapfer, liebe Freundin, halte mich frei von allen Übeln, die ‚Miß Fortune' mir vielleicht noch zudenkt! Dann sollst du eine Robe haben, besetzt mit dem schönsten Zobelpelz, der im Lande zu haben ist, um dich im Winter warm zu halten." Sie lächelte aufs neue holdselig und verließ mich.

Nach Abzug dieser großen Reserven stellte sich das Kapital von John Parish auf 1 355 850 Mk. (gegen 800 000 im Jahre 1794), dasjenige seines Partners Möller auf 230 713 Mk.

Parish's Söhne Richard und John waren damals bereits seit einiger Zeit im Geschäfte tätig, wenn auch noch nicht als Teilhaber. Richard (geb. 1776) versah das Amt eines Kassierers:

Es gab reichlich Beschäftigung. Ich wage zu behaupten, daß mehr Geld durch seine Hände ging als durch diejenigen von fünf Kassierern der größten kontinentalen Handelshäuser dieser Zeit zusammen. Er handhabte diesen gewaltigen Umsatz mit der größten Genauigkeit zu meiner vollkommenen Zufriedenheit. Überhaupt hat er mir — was ein Vater wohl selten von einem Sohne sagen kann — seit seiner Geburt nicht den geringsten Anlaß zur Sorge gegeben, vielmehr nur Unterstützung und Befriedigung. Gott segne meinen Richard!

Die Geschäftsräumlichkeiten wurden zu eng. Für die Truppentransporte und die damit zusammenhängenden Lieferungen mußte eine neue Abteilung gebildet werden, aus acht Angestellten bestehend, die der älteste Sohn John (geb. 1774) leitete. Der Geschäftszweig brachte eine Masse von Einzelheiten mit sich, hinsichtlich deren keine Erfahrungen vorlagen. John entwickelte dabei außerordentliche Tatkraft und erwarb sich große Verdienste um den günstigen Ausgang: „Wie stolz bin ich auf meine Jungen! Und wie glücklich macht es mich, wenn ich Gelegenheit habe, von ihnen zu sprechen!"

Der Vater selbst behielt sich die Oberleitung vor, nebst allen Gelddispositionen, und er hatte damit reichlich zu schaffen. Aber er war entschlossen, sich vom Geschäfte zurückzuziehen. Die

Motive, welche diesen Entschluß zeitigten, führt er uns selbst vor Augen:

Ich überschaute das Werk meines Lebens. Es lächelte mir zu und schien zu sagen: Vorwärts, John, du bist auf dem rechten Wege; verfolge ihn weiter! Wie hoch kannst du dann noch steigen! 100 000 £ Verdienst in einem Jahre; wie wird sich das in einigen weiteren Jahren vervielfachen! Dein bisheriges Ziel ist zwar erreicht: dein Haus überragt die deiner Nachbarn; aber du kannst noch weit mehr erreichen; nichts steht dir im Wege. Der ganze Handel des Kontinents konzentriert sich jetzt in Hamburg; die besseren Geschäfte werden dir zuströmen; du brauchst nur dein Kontor offen zu halten.

Diese Ideen waren sehr verlockend; aber — so fragte ich mich — worin besteht der innere Wert des Reichtums? Nur in dem Vergnügen, ihn anzuhäufen? Oder in seiner Fähigkeit, weise Genüsse, Komfort zu schaffen? Ersteres war für mich nie eine besondere Wonne, vielmehr nur, soweit es dem letzteren Zwecke diente. Bin ich noch in der Vollkraft des Lebens und imstande, dessen Freuden zu genießen, oder habe ich den Meridian schon überschritten? Wird irgend ein Teil davon mir folgen, und welches sind die Aussichten, mich ihrer noch lange zu erfreuen?

Die Antworten auf alle solche Fragen wirkten jenem anspornenden Einflusse des Ehrgeizes entgegen, und nach reiflicher Erwägung bemerkte ich, daß selbst diese scheinbar unersättliche Leidenschaft vollkommen befriedigt war. Ich sagte mir: „John, du hast genug erworben. Nun beginne, deinen Reichtum vernünftig zu verwenden. Sorge für die Erhaltung deines Kapitals; aber die ganzen Zinsen gib aus; lasse jeden Gedanken an weitere Kapitalanhäufung fahren; das wird auch allen spekulativen Vorschlägen, die dich wieder ärmer machen könnten, entgegenwirken."

So faßte Parish denn den endgültigen Vorsatz, sich möglichst schnell aus den Geschäften loszumachen; aber der Ausführung dieses Entschlusses standen noch manche gewichtige Schwierigkeiten im Wege.

X.

John Parish der Alte zieht sich vom Geschäft zurück.

Vor allem machten Parish die außerordentlich großen Verpflichtungen Sorge, in welche ihn das befreundete Welthaus Boyd, Benfield & Co. in London verstrickte, um große und verlustreiche Fondsspekulationen durchführen zu können. Der Kredit dieses Hauses in London war im Niedergange begriffen; die Bank von England nahm seine Wechsel nicht mehr. Wiederholt wurde Parish von anderen englischen Freunden gewarnt und bedeutet, er möge sich zurückziehen; aber sie wußten wenig davon, wie tief er schon in die Boyd'schen Geschäfte verwickelt und wie groß die Gefahr eines Rückzugs für ihn war. Zeit gewinnen und ganz allmählich die Engagements einschränken, war alles, was er tun konnte, ohne den Kredit beider Häuser zu gefährden. Er war sogar noch immer genötigt, Boyd & Co. Entgegenkommen zu beweisen.

So mußte er auch bei der Anleihe verfahren, welche Boyd & Co. 1795 in London für Kaiser Leopold II. aufnahmen. Bei Übermittlung der Anleihegelder an den Kaiser waren dessen Bankiers in Hamburg, die Häuser Schuback und Dorner, hauptsächlich beteiligt. Ein Drittel des Geschäfts wurde Parish angeboten, was er nicht ablehnen konnte. Dabei lag auf seiten von Boyd & Co. eine doppelte Absicht zugrunde: erstens sollte er bei Übermittlung der Anleihegelder und zweitens sollte er dabei helfen, Boyd & Co. die Benutzung dieser großen Kapitalien noch auf einige Zeit für ihre Spekulationen zu ermöglichen. Zu dem Zwecke sollten die Hamburger Häuser an Boyd & Co. umfangreiche „Blankokredite" (ungedeckte Kredite) gewähren.

Schuback lehnte dies höflich ab: die Grundsätze seines Hauses, so erklärte er, schlössen Blankokredite aus. Anders Dorner:

„Seien Sie willkommen, meine Herren," sagte der kleine Bürgermeister mit einem bezeichnenden Lächeln; „meine Börse, mein Kredit ist

zu Ihrer Verfügung!" Er hielt sein Versprechen getreu. Aber während ich dies schreibe (am 19. April 1798), liegt seine Leiche auf der Bahre. Möchten seine Erben sein Entgegenkommen nicht zu bereuen haben! Augenblicklich beläuft sich ihr Blanko-Engagement bei Boyd & Co. auf 150 000 £.

Daraus entstanden in der Tat große Schwierigkeiten, über welche Büsch folgendermaßen berichtet[1]):

Martin Dorner, einer der Bürgermeister der Stadt, war durch seinen Handel als Banker nicht allein mit England, sondern mit allen den ersten Bankern Europas in Verbindung. Wenige Tage vor seinem Tode hatte er noch eine halbe Million Mark, die aus Italien auf ihn gezogen worden, akzeptiert, für welche Summen die Rimessen vor Verfall nicht gefehlt haben. Auf seinem Bankfolio hatte er mehr als eine Million stehen, was ebensoviel sagen will, als wenn er es in seiner Kasse bar liegen gehabt hätte. Aber sein Taschenbuch enthielt eine noch viel größere Summe in an ihn indossierten Wechseln. Unglücklicherweise war dieser würdige Mann gewohnt, alles selbst zu tun, da er keinen Associé besaß, der neue Wechsel auf seine Schuldner oder auf die hätte ziehen können, die wegen ihrer langen und soliden Verbindung mit ihm nie deren Annahme verweigert haben würden.

Es entstand eine ganz kurze Zahlungsstockung, welche aber durch zwei außerordentliche Maßregeln beendet wurde: erstens bevollmächtigte der hamburgische Senat „die vorzüglichsten Diener des Kontors" zur allmählichen Abwicklung der Dörnerschen Geschäfte, indem er sie zugleich eidlich zur getreuen Wahrnehmung des Interesses der minderjährigen Erben verpflichtete; zweitens bildeten einige der ersten Kaufleute Hamburgs einen Vorschußfonds zur Bezahlung der fälligen Akzepte. So wurden nicht nur alle Verpflichtungen erfüllt, sondern es blieb auch noch ein ansehnliches Vermögen übrig.

Wie verhielt sich nun Parish, der Dritte im Bunde, gegenüber Boyds Zumutungen? Dieser kannte längst seine Absicht, sich vom Geschäft zurückzuziehen, hatte er doch bereits allen seinen Geschäftsfreunden die ihnen eingeräumten Blankokredite auf den 1. Januar 1796 gekündigt. Nur bei Boyd & Co. mußte er eine Ausnahme machen, da sonst die gefährlichsten

1) Schriften (Wiener Ausgabe), Bd. VIII, S. 449 ff.

Verwicklungen zu erwarten waren. Es scheint sogar, daß ihr Blankokredit bei Parish im Laufe des Jahres 1795 noch beträchtlich zunahm; jedenfalls gewährte er ihnen Frist für die Beschaffung von Deckung bis zum 1. Juli 1796; das aber bezeichnete er als letzten Termin.

Im Mai 1796 erinnerte er sie nochmals daran, daß sein Name nunmehr bald auf ihren Wechseln verschwinden müsse. Sie merkten jetzt, daß es Ernst wurde, und die Korrespondenz zwischen den beiden großen Häusern wurde immer steifer und frostiger; die üblichen Privatzeilen von Boyd am Schlusse der Geschäftsbriefe blieben fort; ein Kampf zwischen den Handelsherren bereitete sich vor.

Zunächst entsandte Boyd zwar seinen Sohn nach Hamburg, um Parish umzustimmen, aber dieser lehnte das so entschieden ab, daß Boyd sogleich zu anderen Maßregeln überging. Er eröffnete den Kampf durch die an Parish gerichtete Aufforderung, 60 000 £ zu bezahlen, für welche er sich dem englischen Transport Board wegen Parish verbürgt hatte. Diese Bürgschaft war dadurch entstanden, daß der Transport Board die von Parish auf ihn wegen seiner uns schon bekannten Restforderung gezogenen Tratten nur unter der Bedingung akzeptiert hatte, daß Boyd sich für den Zeitraum von sechs Monaten verpflichtete, die Beträge, welche der Transport Board etwa Parish von seiner Forderung abziehen sollte, seinerseits für den letzteren zu bezahlen. Von dieser Bedingung aber hatte Boyd eigentümlicherweise Parish noch keine Mitteilung gemacht. Vielmehr forderte er ihn erst im Mai 1796, als die Sechsmonatsfrist gerade ablief, und zugleich der Streit mit Parish sich zuzuspitzen begann, peremtorisch auf, entweder die 60 000 £ zu bezahlen oder die Verpflichtung zur Rückzahlung etwaiger Abzüge des Transport Board durch seine Namensunterschrift zu genehmigen.

Offenbar hatte Boyd mit jener Verpflichtung seine Befugnisse überschritten; aber Parish befand sich damals, wegen der Größe seiner Engagements bei Boyd, in dessen Hand, und nach

Beratung mit seinem Schwiegersohne, dem „Laird of Rossie", einem gründlichen Kenner aller in Betracht kommenden Verhältnisse, entschloß er sich, die Verlängerung der Bürgschaft bis zum 24. November 1796 nachträglich zu sanktionieren.

So hatte er jetzt zwei schwere Ketten am Bein, die ihn hinderten, sich rasch aus dem Geschäft zurückzuziehen: die Engagements bei Boyd und den Streit mit dem Transport Board. Bei dem letzteren Streite handelte es sich um fast 100 000 £, welche Parish von seiner Forderung abgezogen werden sollten. Die Befürchtung vor einem Verluste von solcher Höhe oder doch vor einem langen Rechtsstreite über ein Geschäft, dessen Einzelheiten durch Juristen schwer zu beurteilen waren, wirkte lähmend auf Parish ein. Aber glücklicherweise konnte er sich auf den „Laird" verlassen, der es mit großer Umsicht zu erreichen wußte, daß die englische Regierung die Entscheidung einem zu dem Zwecke eingesetzten Kollegium von Schiedsrichtern anheimstellte.

Mittlerweile gelang es Parish, sich der lästigen Mitwirkung Boyds bei diesem Streite ganz zu entledigen. Parish's Ersuchen um eine weitere Verlängerung der Bürgschaft Boyds hatte dieser mit hohen und harten Worten abgelehnt, worauf der Laird seinen Freund, den hochangesehenen, der Regierung nahestehenden Handelsherrn Scott, veranlaßte, mit ihm zusammen die Bürgschaft zu übernehmen:

Boyds Bürgschaftsschein wurde ihm sofort zurückgesandt, damit er ihn noch in derselben Nacht unter sein Kopfkissen legen konnte. Was habe ich nicht für diesen Mann getan, und wie bin ich dafür belohnt worden!

Der Streit mit dem Transport Board unterlag jetzt der Entscheidung der Schiedsrichter. Der Transport Board hatte unter anderem einen eigenen Agenten nach Hamburg gesandt, um Material gegen Parish zu sammeln. Aber nachdem alles fast ein Jahr lang sehr gründlich geprüft worden war, fiel der Spruch durchaus zugunsten Parish's aus. Die Ansprüche des Transport Board wurden als unbegründet und dagegen Parish's Restforde-

rungen als begründet erachtet; es wurden ihm sogar noch 1500 £ mehr zugebilligt, als er gefordert hatte.

Parish zog aus den Erfahrungen, welche er bei dem Transportgeschäft gesammelt hatte, wieder in gewohnter Weise seine Lehren:

Ein Kaufmann kann nicht umsichtig genug sein bei Geschäften mit einer Regierung; denn seine Lage ist zu ungleich derjenigen seines Gegenkontrahenten. Hier hatte ich mir das Geld im voraus auszahlen lassen, und trotzdem wäre ich, infolge des leichtsinnigen Verfahrens meiner Londoner Freunde, fast geopfert worden. Gewiß können Geschäftshäuser durch solche Umsätze Ansehen gewinnen; aber meist haben sie ihre Kühnheit zu bereuen. Und so vorteilhaft in diesem Falle der schließliche Ausgang war — würde mir ein solches Geschäft aufs neue vorgeschlagen, ich würde — das erkläre ich auf Ehre — nicht einen Augenblick zögern, es zurückzuweisen[1]).

Für einen Minister hat es nicht viel zu bedeuten, ob er ein Geschäftshaus mehr oder weniger opfert. Solange ihr Kredit für den Finanzbedarf des Staates von Bedeutung ist, werden die Geschäftsleute geehrt und umschweichelt; aber sobald das aufhört, hüllt sich der Staatsmann wieder in seine Würde, und der Kaufmann ist vergessen. Der Geschäftsverkehr mit seinesgleichen beruht für diesen auf der Grundlage gegenseitiger Billigkeit; handelt er unrecht, so läßt sich das wieder ausgleichen; aber im andern Falle ist es schon Herablassuug, wenn man seine Beschwerden anhört, geschweige denn sie berücksichtigt. Nicht demokratische Gesinnung spricht aus mir, sondern geschäftliche Erfahrung, von der ich wünsche, daß meine Nachfolger in der Geschäftsleitung sie beherzigen möchten.

Das wurde geschrieben am Ende des 18. Jahrhunderts, als das Rechtsgefühl, namentlich in solchen Verhältnissen, noch relativ schwach entwickelt war. Aber Parish's Betrachtungen haben auch für die Gegenwart noch viel Bedeutung. Noch immer ist es das Wesen des „öffentlichen Kredits", daß der Schuldner in der Regel nicht zur Erfüllung seiner Verpflichtungen gezwungen werden kann, und auch sonst hat der Geschäftsverkehr des Fiskus mit privaten Geschäftsleuten auf beiden Seiten viel von jenen unerfreulichen Eigentümlichkeiten sich bewahrt, welche John Parish an ihm bemerkte.

1) An dieser Stelle der Memoiren hat ein halbes Jahrhundert später ein Enkel John Parish's die Frage eingeschoben: „Ist es möglich?"

Ein weiteres schweres Hindernis bei Ausführung seines Rückzugs aus dem Geschäftsleben bildeten für Parish seine früher erwähnten Beziehungen zu dem Marquis de Walkiers, dem er für große Kornspekulationen einen bedeutenden ungedeckten Kredit gewährt hatte. Die Getreidepreise begannen zu fallen, und Parish erklärte Walkiers, er sei tatsächlich schon bankrott; Walkiers geriet zuerst außer sich, mußte jedoch Parish bald recht geben und übergab ihm als Sicherheit 2000 Last Getreide. Aber bald erwies sich diese Sicherheit, infolge eines starken weiteren Preisrückganges, als unzureichend; Walkiers entzog sich allen Verpflichtungen durch die Flucht, und Parish verlor bei ihm schließlich 330000 Mk. Banko.

Schlimmer noch erging es ihm mit seinen Engagements in Liverpool. In der Krisis von 1793 hatte er die dortige Firma Richard & Matthießen im eigenen Interesse stützen müssen, aber der damals vermiedene Verlust erfolgte schließlich dennoch: die Londoner Bankiers der eben genannten Firma stellten ihre Zahlungen ein und rissen letztere, sowie noch ein zweites Liverpooler Haus, an welches Parish eine Forderung hatte, mit sich fort. Parish hatte es gerade vorher erreicht, daß jene Bankfirma ihm für die Schuld von Richard & Matthießen ihr Akzept gab, da erfolgte die Katastrophe, welche einen Kapitalverlust von weiteren 370000 Mk. Banko für Parish zur Folge hatte. Dies war aber der letzte Unglücksfall seiner geschäftlichen Laufbahn.

Während der Ausgang aller dieser Verwicklungen und namentlich der Streit mit dem Transport Board noch unsicher ward, sprach Parish's Kompagnon Möller den Wunsch aus, jener möchte die schwebenden Forderungen und Verpflichtungen allein übernehmen und ihn hierdurch von seinen Sorgen um den Ausgang befreien. In Anerkennung der großen Dienste, welche Möller ihm in schwerer Zeit geleistet hatte, erklärte Parish sich bereit, seinen Wunsch zu erfüllen: 280000 Mk. Banko wurden Möller, als Anteil am Ertrage der sechs Jahre seiner Teilhaberschaft, am 31. Dezember 1796 ausbezahlt.

Auch seine eigenen Söhne John und Richard, welche das Geschäft unter der alten Firma fortsetzen sollten, belastete Vater Parish nicht mit irgend einem Anteil an den noch schwebenden Engagements, sondern übernahm diese allein und bezahlte jedem der Söhne 50000 Mk. Banko auf Grund seines zu erwartenden Erbteils, sowie 300000 Mk. als verzinsliches Darlehen. Jeder der beiden Söhne sollte ein Drittel Anteil an dem neuen Geschäfte haben; die Übertragung des letzten Drittels an einen der jüngeren Söhne behielt der Vater sich einstweilen noch vor.

Das Jahr 1796, das letzte Geschäftsjahr John Parish's, ergab einen Gewinn von 527699 Mk. Banko, wovon er wieder einen Teil dem Reservefonds zuteilte, der sich danach auf volle 1246046 Mk. belief; dieser Betrag wurde einstweilen als nicht vorhanden betrachtet. Das dann noch übrigbleibende sichere Geschäftskapital Parish's bezifferte sich auf 1626399 Mk. Banko. Die Gesamtumsätze der letzten vier Jahre hatten rund 352 Mill. Mk. Banko oder 25 Millionen Pfund Sterling betragen.

Im Jahre 1797 ergab sich, daß ein großer Teil jener Reserven nicht verloren war. Die Verluste auf schlechte Schulden betrugen allerdings etwa eine Million Mark Banko, aber das Transportgeschäft, dessen Ausgang Parish Ende 1796 noch nicht hatte überschauen können, nahm die Reserven schließlich nicht in Anspruch, und ebenso günstig gestaltete sich das Schicksal des Delkrederefonds:

Eines Morgens öffnete sich die Tür meines Schlafzimmers, und der Diener meldete: „Madame Delkredere!“ Ein gewinnendes Lächeln lag auf ihren Lippen; ihr ganzer Ausdruck war Güte. Ich hatte gerade noch Zeit, meinen Frühstückstisch zu erreichen, da zog sie schon aus ihrer Tasche einen Fächer, kühlte sich damit und sagte: „Es war eine schwere Bürde; Gott sei Dank, jetzt bin ich von ihr befreit! Hoffentlich wird es Euch so gut tun, wie Ihr erwartet habt. Hier sind in gutem Bankgeld 534596 Mk.“ — „Vielen, vielen Dank!“ antwortete ich. „Die versprochene Belohnung soll nicht ausbleiben; und da du mir eine so gute Freundin gewesen bist, so hoffe ich, meine Nachfolger werden dir einen schönen Raum im ersten Stock ihres neuen Hauses nicht versagen.“ — Sie erwiderte: „Bitte, gebt mir eine Zeile für sie mit.“ — Ihr Wunsch wurde

erfüllt, und nach einem guten Frühstück mit Marmelade und Honig zog sie sich zurück, wobei sie mir einen ihrer schönsten Knixe machte.

Nach Austeilung überaus reichlicher Gratifikationen ergab sich, daß das Kapital, welches John Parish am 31. Dezember 1797 sein eigen nennen konnte, über zwei Millionen Mark Banko betrug. Dieses Kapital hatte er sich in 40jähriger Arbeit erworben.

Das Kontor in der Deichstraße hatte er schon mit Ende des Jahres 1796 verlassen. Die geliebte Tochter Henny war mit ihrem Gemahl nach Hamburg gekommen und wohnte dem Abschiede des Vaters von der Stätte seiner Lebensarbeit bei:

Der Vorhang fiel. Der Vater stand auf der Bühne, von den jungen Leuten zurückgehalten, die jetzt auf ihr agieren sollten. Sie hatten ihn durch ein wohlangelegtes Manöver umringt und hingen an ihm, als wollten sie ihm ein letztes Lebewohl sagen! Wir alle fühlten, was wir nicht aussprechen konnten! Die Beschreibung des Bildes blieb einem Engel vorbehalten, der den glücklichen Augenblick erfaßte und ihn zur Freude der Mutter und des abwesenden Gatten festzuhalten wußte. Ich hoffe, Henny, du wirst eine Kopie davon diesen Blättern beifügen[1]), um das Werk zu verschönen, das jetzt sich seinem Ende nähert. Die Uhr schlug zwölf; es ist Mitternacht! Der Geschäftsmann hat aufgehört, zu sein!!! Gute Nacht, liebste Henny! Laßt uns alle schlafen gehen!

XI.
Erfahrungen und Lehren.

John Parish beendete die Niederschrift der Erinnerungen aus seinem Geschäftsleben am 29. Mai 1798 in seinem Landhause zu Nienstedten an der Elbe, das nun volle zehn Jahre lang (von 1797—1806) den äußeren Mittelpunkt seines Lebens bildete[2]). Zumal in der ersten Zeit nach Aufgabe des Geschäfts überließ er sich dort ganz den Freuden des Landlebens. So bezog er

1) Ist nicht geschehen.

2) Es war das zweite Haus hinter „Jacobs" Restaurant. Parish hatte das Grundstück nebst einem, jedenfalls nur kleinen Hause 1779 für 5000 Mk. Courant gekauft; er vergrößerte das Grundstück 1793, baute 1794 einen Flügel an für 22500 Mk. und vermehrte das Mobiliar durch Anschaffungen in Höhe von 6000 Mk.; 1795 folgte ein

1797 das Landhaus schon am 4. März, nachdem er drei Tage vorher bereits neue Radieschen aus seinem Garten gegessen hatte; am fünften folgte Salat aus dem Mistbeete usw. Er schlief draußen vorzüglich, was für ihn etwas ganz Neues war. Am 20. April hörte er die Nachtigallen in seinem Garten schlagen.

Ihr sahet euren Vater — so redet er wieder Henny und deren Gatten an, die damals bei ihm waren — obwohl aufgewachsen im Geschäftstreiben, mit doppelter Wonne der Ruhe sich freuen und, im Schatten des Hollunderbaumes sitzend, den Handel und alles, was damit zusammenhängt, vergessen.

Außerdem entfaltete er, wie schon seit Jahren, eine großartige Geselligkeit und führte überhaupt das Leben eines großen Herrn, wie wir später sehen werden. Aber damit begnügt ein Mann vom Schlage John Parish's sich auch im Alter nicht auf die Dauer. Ohne nützliche Beschäftigung konnte er nicht leben. Nur nahm diese Tätigkeit jetzt einen neuen Charakter an: der hervorragende Praktiker verwandelte sich in einen Theoretiker und Lehrer von bemerkenswerter Eigenart. Daß er dazu besonders veranlagt war, erhellt schon zur Genüge aus Inhalt und Tendenz seiner Lebenserinnerungen. Vielleicht hatte er diese Anlage von seiner Mutter, einer rechten Cousine des großen Nationalökonomen Adam Smith, der ja auch in unmittelbarer Nachbarschaft von Leith, der Heimatsstadt Parish's, nämlich in Kirkcaldy, geboren war.

Die theoretisch-didaktische Tätigkeit John Parish's bestand erstens darin, daß er an der Hand selbstgefertigter Übersichten über seine Geschäftstätigkeit diese unter verschiedenen Gesichtswinkeln betrachtete. Zweitens gab er sich jährlich genau Rechenschaft über Verwendung seines Reichtums und erörterte deren Zweckmäßigkeit. Drittens verfolgte er die geschäftliche Tätigkeit seiner Söhne mit lebhaftem Interesse und unterhielt sich mit ihnen über ihre Erfolge wie über ihre Fehlschläge, gab ihnen Lehren

Umbau, Neuanlage des Gartens usw. Im ganzen gab Parish für Nienstedten bis 1796 inkl. 74132 Mk. aus. Dieser Betrag vergrößerte sich dann, wie wir sehen werden, noch ganz erheblich.

auf Grund seiner reichen Erfahrungen, ging aber auch auf die ihrigen ein. Endlich veranlaßte er seine Söhne und nahen Freunde, ihm namentlich auf Reisen über ihre Erlebnisse tagebuchartig zu berichten, offenbar um seine eigenen Erfahrungen daraus zu ergänzen. Kurz, sein geistiges Leben war reich an Anregungen, ohne daß der Zusammenhang mit der Praxis, mit seiner eigenen Vergangenheit unterbrochen wurde; im Gegenteil, gerade aus ihr flossen ihm die wichtigsten Anregungen zu. Ein Verfahren von weitreichender vorbildlicher Bedeutung! Wenigstens die Hauptergebnisse dieser eigenartigen Tätigkeit müssen wir kennen lernen.

Zunächst folgt hier eine Übersicht über die Ergebnisse der Geschäftstätigkeit John Parish's, eingeteilt in Perioden nach seinen eigenen Angaben. Sie umfaßt:

1. das Anwachsen seines Geschäftskapitals;
2. seine Ausgaben;
3. die im Geschäfte erlittenen Verluste;
4. den Rohertrag, der es ermöglichte, die Verluste und den Verbrauch zu decken und außerdem das Geschäftskapital dermaßen anwachsen zu lassen.

Kapitalzunahme. Für deren Berechnung teilt Parish seine ganze Geschäftstätigkeit in zwei Hauptperioden ein. In der ersten Hauptperiode (1756—1773) betrieb er das Geschäft eines Schiffslieferanten, eines „Taggarine“, wie er selbst es später wegwerfend bezeichnete. In den ersten sieben Jahren dieser Periode, von 1756—1762, vom 14. bis 20. Lebensjahre, erzielte er — äußerlich — gar keine Erfolge; denn als sein Vater 1762 starb, erbte er nur 4000 Mk. Banko, d. h. so viel, wie das Geschäftskapital schon 1759 betragen hatte. Dann erst machte sich ein Fortschritt bemerkbar. Aber ein wirklicher „Kaufmann“ wurde er erst 1774, in seinem 32. Lebensjahre, nachdem er das Schiffsgeschäft seinem Bruder überlassen hatte. Damit begann die zweite Hauptperiode, welche bis zum Jahre 1796 dauerte. Die Kapitalzunahme in diesen beiden Perioden und in ihren einzelnen Teilen ist aus der folgenden, von Parish selbst aufgestellten und von mir nur etwas ergänzten kleinen Tabelle ersichtlich:

Perioden	Jahresdauer und Charakterisierung der Proben	Jährliche Durchschnittszunahme des Kapitals in den einzelnen Perioden M	Gesamtzunahme des Kapitals in den einzelnen Perioden M	Kapitalbestand am Schlusse jeder Periode M
1756—1762	7 Jahre lang arbeitete P. als Knabe für sein Erbteil von	—	—	4 000
1763—1765	3 Jahre lang arbeitete er als Schiffslieferant allein . .	6 000	18 000	22 000
1766—1773	8 Jahre lang mit seinem Bruder George zusammen .	3 000	24 000	46 000
1756—1773	18 Jahre lang zusammen als Schiffslieferant	2 300	42 000	46 000
1774—1779	6 Jahre lang als Kaufmann allein	18 000	110 000	156 000
1780—1789	10 Jahre lang mit Thomson zusammen	16 000	165 000	321 000
1790—1796	8 Jahre lang mit Möller zusammen	250 000	1 758 000	2 079 000
1774—1796	23 Jahre lang zusammen als Kaufmann	89 000	2 033 000	2 079 000
1756—1796	41 Jahre lang insgesamt .	50 000	2 075 000	2 079 000

Die Ausgaben. Auf deren Einzelheiten wird nachher zurückzukommen sein. Hier folgen zunächst zwei Gesamtübersichten, die ebenfalls von Parish selbst herrühren. Die erste teilt den ganzen Zeitraum 1756—1796 in fünfjährige Perioden:

1756—1760	jährlich	im	Durchschnitt	rund	4 000 M	=	Bko.-M	20 000
1761—1765	„	„	„	„	6 000 „	=	„	30 000
1766—1770	„	„	„	„	8 000 „	=	„	40 000
1771—1775	„	„	„	„	12 000 „	=	„	60 000
1776—1780	„	„	„	„	15 000 „	=	„	75 000
1781—1785	„	„	„	„	20 000 „	=	„	100 000
1786—1790	„	„	„	„	30 000 „	=	„	150 000
1791—1795	„	„	„	„	48 000 „	=	„	240 000
1796	„	„	„	„	150 000 „	=	„	150 000
Dazu die Kosten des Nienstedtener Landhauses nebst Ställen usw.							„	72 000
							Gesamtverbrauch in 41 Jahren Bko.-M	937 000

Die zweite Tabelle schließt sich an die beim Kapitalzuwachs zugrunde gelegten Perioden der Geschäftsentwicklung an:

1756—1773 = 18 Jahre, jährlich im Durchschnitt	7 000 *M*	=	Bko.-*M*	126 000
1774—1779 = 6 „ „ „ „	14 000 „	=	„	84 000
1780—1789 = 10 „ „ „ „	23 500 „	=	„	235 000
1790—1796 = 7 „ „ „ „	60 000 „	=	„	420 000
	Nienstedten	=	„	72 000
			Bko.-*M*	937 000

Geschäftsverluste. Hier beginnt Parish's Berechnung erst 1759 und faßt die ersten beiden Perioden zusammen:

1759—1779 = 20 Jahre, jährlich im Durchschnitt	4 250 *M*	=	Bko.-*M*	85 000
1780—1789 = 10 „ „ „ „	51 000 „	=	„	510 000
1790—1796 = 7 „ „ „ „	240 000 „	=	„	1 450 000
			Bko.-*M*	2 045 000

Roherträge. Auch für die Roherträge liegen zwei Übersichten vor, die aber nicht miteinander übereinstimmen. Ich gebe hier nur die eine wieder, welche wesentlich später als die andere aufgestellt und offenbar richtiger ist. Die kaufmännische Periode (1774—1796) mußte diesmal vorangestellt werden:

Perioden	Jahresdauer der Perioden	Gesamtertrag der Perioden			Jährlicher Durchnittsertrag		
		im Kommissionsgeschäft (in commission)	im sonstigen Goschäft (in profits)	Zusammen	im Kommissionsgeschäft	im sonstigen Geschäft	Zusammen
1774—1779	6	106 800	151 200	258 000	17 800	25 200	43 000
1780—1789	10	434 800	511 200	946 000	43 500	51 100	94 600
1790—1796	7	1 171 000	2 423 300	3 594 300	167 300	346 200	513 500
1774—1796	23	1 712 600	3 085 700	4 798 300	74 500	134 100	208 600
1756—1773	18	—	—	470 000	—	—	26 000
1756—1796	41	—	—	5 268 300	—	—	128 500

Die Summe der in der ganzen Zeit verdienten Roherträge ist um etwa 200000 Mk. höher als die Summe des Kapitalzuwachses, des Verbrauchs und der Verluste. Dabei ist zu berücksichtigen, daß der Kapitalzuwachs sich nur auf John Parish's eigenes Kapital bezieht, nicht auf die, seinen verschiedenen Teilhabern nacheinander ausbezahlten Kapitalien. Dies waren:

1773: 76 000 Mk. an seinen Bruder George,
1789: 112 000 „ „ Thomson,
1796: 279 000 „ „ Möller,
zusammen 467 000 Mk.,

was wieder zu viel wäre. Auf der anderen Seite fehlen die eigentlichen Geschäftsunkosten, von denen jedenfalls nur ein kleiner Teil in den „Ausgaben" enthalten ist. Sie können sehr wohl für die ganze Zeit einige 100000 Mk. betragen haben. Sichtlich sind die Roherträge bei dieser Übersicht direkt aus den Büchern gezogen (im Gegensatz zu jener älteren, welche auf falschen Prinzipien aufgebaut war). Sonst wäre eine Einteilung der Erträge nach Hauptgeschäftszweigen unmöglich. Diese Einteilung zeigt, wie das Kommissionsgeschäft, namentlich in den letzten Jahren, an Bedeutung durch die sonstigen Geschäfte (Subsidienvermittlung, Truppentransporte usw.) zurückgedrängt wurde, indes absolut ebenfalls steigende Erträge abwarf. Für diese letzten Jahre liefert Parish dann noch weitere Einzelheiten. Der Rohertrag der sieben Jahre 1790—1796 verteilt sich nämlich folgendermaßen auf die einzelnen Jahre:

	Kommissionsgeschäft	Sonstiges Geschäft
1790	48 500 Bko.-*M*	35 500 Bko.-*M*
1791	73 000 „	142 000 „
1792	98 800 „	94 000 „
1793	128 400 „	82 500 „
1794	196 300 „	385 600 „
1795	451 000 „	1 331 200 „
1796	175 000 „	352 000 „
Zusammen	1 171 000 Bko.-*M*	2 422 800 Bko.-*M*

Wenn wir das letzte Jahr ausnehmen, weist das Kommissionsgeschäft eine regelmäßige Zunahme auf, während das sonstige Geschäft den größten Schwankungen unterworfen war.

Endlich noch etliche Einzelheiten der in den letzten beiden Jahren erzielten Roherträge:

	1795	**1796**
Kommissionsgeschäft .	451 000 Bko.-*M*	175 000 Bko.-*M*
Zinsen	116 000 „	157 000 „
Wechselgeschäfte . .	137 000 „	12 000 „
Englische Anleihe . .	— „	17 000 „
Transportgeschäft . .	837 000 „	— „
Assekuranzgeschäft . .	— „	20 000 „
Waren und Sonstiges .	241 000 „	147 000 „
	1 782 000 Bko.-*M*	528 000 Bko.-*M*

Diese Rückblicke auf die Ergebnisse seiner Geschäftstätigkeit gaben Parish Stoff zu anregenden Betrachtungen. So machte er seine Söhne aufmerksam auf die gewaltigen Schwierig-

keiten, mit denen er namentlich im Anfange seiner Laufbahn zu kämpfen gehabt hatte:

Ich war erst vierzehn Jahre alt, als ich in Hamburg anlangte, in einem fremden Lande. Im Alter von zwanzig Jahren verlor ich schon meine Eltern. Keinen Christenmenschen gab es damals, den ich hätte um ein Darlehn ansprechen können; nur meine Freunde, die Juden. Welche Aussicht hatte ich zu jener Zeit, dereinst auf meinem Rücken zwei Millionen mit fortnehmen zu können?

Und an einer anderen Stelle:

Offen sei es gesagt: vom Anfang bis zum Ende überstiegen meine Unternehmungen meine Mittel derart, daß man stets von mir hätte sagen können, ich sei „ein bedürftiger Mann"; für mich hatte das Geld stets doppelten Wert; viele Jahre lang mußte ich mir alles, was ich im Haushalt verbrauchte, zu Wucherzinsen oder durch eine übermäßige Wechselzirkulation verschaffen.

Wodurch, so fragt er, wurde es der Firma Parish & Co. möglich, in den letzten Jahren ein Geschäft durchzuführen, von einem Umfange, wie ihn damals kein anderes Haus Europa's betrieb? Seinen eigenen Fähigkeiten möchte er das Verdienst an dem glänzenden Erfolge nicht zuschreiben; vielmehr weist er hin auf seinen Mangel an elementarer Geschäftsbildung, auf seine lange Krankheit. Bescheiden meint er, daß viel Glück dabei gewesen sei; er habe nur verstanden, „Heu zu machen, solange die Sonne schien". Aber, so fährt er fort, wie war es überhaupt möglich, Geschäfte zu bewältigen, die z. B. 1795 sich durchschnittlich in jeder Woche auf drei Millionen beliefen?

Die Frage kann, glaube ich, so beantwortet werden: es war die vollendete Organisation des Geschäfts, die unablässige Anstrengung von Prinzipalen und Gehilfen in der Erfüllung der geschäftlichen Pflichten, die Aufrechterhaltung strengster Ordnung in jedem Teile des Geschäfts, ohne daß selbst die untergeordneten Einzelheiten des Kontorbetriebes den Augen des Chefs entgingen; nicht zu vergessen: der frühzeitige Beginn aller geschäftlichen Arbeiten, die stets mindestens um eine Stunde den Aufgaben voraneilten.

Daran knüpft Parish eine förmliche Abhandlung über den Wert der Zeit für den Kaufmann auf der Höhe seiner Leistungsfähigkeit. Zu dem Zweck stellt er folgende Berechnung an:

Könnte man annehmen, so meint er, daß er mit seinem Personal im Jahre 1795 volle 365 Tage Tag und Nacht gearbeitet hätte, so käme auf jeden Tag 4880 Mk., auf jede Woche 34000 Mk. Rohertrag. Aber ein Kontor sei weder eine Wind- noch eine Wassermühle und könne nicht Tag und Nacht betrieben werden; man müsse vielmehr die Zeit abziehen, in der der Kaufmann schlafe, sein Weib küsse (oder auch das seines Nachbars), esse, trinke, sich erhole. Für dies alles rechnet er 12 Stunden täglich; in den übrigen 12 Stunden könne der Mensch gut arbeiten; seine tatsächliche Arbeitskraft überstiege noch diese Zeitdauer. Ferner wird für jede Woche ein Sonntag und ein halber Feiertag abgezogen. Das ergibt in jeder Woche 66 Stunden, im Jahre 3432 Stunden Arbeitszeit. Legt man sie zugrunde, so entfällt auf jede Stunde des Jahres 1795 ein Rohertrag von 519 Mk., auf jede Minute 8 Mk. 10 Schilling; „in diesem Tempo arbeitete die Deichstraßenmaschine während des ganzen Jahres 1795."

Für die letzten sieben und für die letzten 23 Jahre seiner Geschäftstätigkeit berechnet Parish folgenden Rohertrag:

	1774—1796	1790—1796
wöchentlich . .	4020 Mk.	9800 Mk.
täglich	550 „	1400 „
stündlich . . .	60 „	150 „

Zwar, so fügt er hinzu, solle man sich davor hüten, den Geldwert der Zeit zu überschätzen, aber viel schlimmer sei doch die neuerdings bei den „Gentlemen Merchants" einreißende Zeitverschwendung:

Die Neuerung von Posttag-Diners, die Verspätung der Börsenzeit, des Schlafengehens und des Wiederaufstehens, die Anwendung eines Teils der übrigen Zeit auf Bagatellen — alles das blieb der neuen Generation vorbehalten, mit ihrem Systeme spekulativer Handelsphilosophie. Ihr Zweck kann nur der sein, den Lebemann mit dem Geschäftsmann zu verschmelzen — ein Widerspruch in sich — und die am Wege hängenden Trauben selbst vor ihrer Reife zu kosten, auf die Gefahr hin, sich schwere Verdauungsstörungen zuzuziehen. Wenn ein solcher „Man of pleasure Merchant" stets eine Berechnung des Wertes der Zeit nach Art der meinigen vor sich hätte, so würde er sich oftmals scheuen, liederlich mit der seinigen umzugehen. Möchten doch alle Geschäftsleute den Wert

der Zeit früh zu schätzen lernen, als eine elementare Grundlage ihrer Berufstätigkeit! Wenn selbst dann noch ein solcher Mensch in jenen Fehler verfiele, so wäre allerdings Hopfen und Malz an ihm verloren.

Dieser Abhandlung wollte Parish noch eine zweite folgen lassen „über die Ordnung im Geschäftsbetriebe". Dazu ist es allerdings nicht gekommen, doch ist reiches Material zu einer solchen Abhandlung enthalten in Parish's — jetzt zu besprechender — Kritik der Geschäftsführung seiner Söhne, die auch seine Betrachtungen über die eigene Geschäftstätigkeit veranlaßt hat. Wir haben hier zwei wichtige Arten der Verwertung von Erfahrungen vor uns: ihre unmittelbare Übertragung auf andere (hier auf die Söhne) und eine mittelbare Übertragung, welche zunächst aus den Erfahrungen allgemeingültige Ergebnisse zu gewinnen sucht. Parish's Abhandlung über „den Wert der Zeit" ist ein interessanter Versuch der letzteren Art, ein Versuch, der keineswegs als mißlungen anzusehen ist. Es ist der Anfang einer wissenschaftlichen Verwertung privatwirtschaftlicher Erfahrungen.

XII.
Die zweite Generation des Hauses Parish.

Von den Söhnen Parish's traten, wie wir schon wissen, die beiden ältesten, John und Richard, mit Beginn des Jahres 1797 an die Spitze der neuen Firma Parish & Co. Der Vater bezahlte jedem von ihnen 50000 Mk. Banko auf Rechnung ihrer Erbteile aus. Diese 100000 Mk. bildeten das eigene Geschäftskapital. Dazu kamen 300000 Mk., welche der Vater gegen Zins der Firma vorstreckte. Außerdem genoß Letztere den vom Vater erworbenen unbeschränkten Kredit in der ganzen Handelswelt. Den größten Teil des eigenen Vermögens zog der Vater aus dem Geschäfte, — eine Maßregel, die er nicht nur im eigenen Interesse, sondern auch in dem seiner Söhne für nötig hielt: zunächst im Interesse von John und Richard, die sonst zu noch größeren Unvorsichtigkeiten veranlaßt worden

wären, als sie tatsächlich begingen, ferner im Interesse der noch minderjährigen Söhne George, David und Charles, deren Erbteile auf solche Weise sichergestellt wurden. Einer von diesen letzteren sollte später als Teilhaber ins Geschäft eintreten. Inzwischen wurde ein Drittel des Gewinns für das Konto „Minorenne Söhne" reserviert und nur das Übrige zwischen John und Richard geteilt.

Die ersten zwei Jahre verliefen außerordentlich glänzend. Alles, was die jungen Leute anfaßten — und sie faßten sehr viel an — gelang über Erwarten. Auch im dritten Jahre (1799) dauerte diese Periode des „Sonnenscheins" noch insofern an, als das eigene Geschäftskapital der beiden Teilhaber, das Ende 1798 von 100000 auf 536000 Mk. angewachsen war, am Ende des folgenden Jahres nach den Geschäftsbüchern 815000 betrug, was freilich — wie sich später herausstellte — den Tatsachen nicht entsprach. Der Vater freute sich von Herzen über diese Ergebnisse, schrieb indes mit vollem Rechte einen großen Teil davon der bis in das Jahr 1799 hinein für ganz Hamburg ausnehmend günstigen Konjunktur zu. Schon Ende 1798 warnte er väterlich, ernst und nachdrücklich vor zu weitgehendem Vertrauen, vor Erschlaffung des Geschäftsgeistes und vor übertriebenem Luxus.

Die Jahre 1792—1798 waren eine der glänzendsten Perioden, welche der Hamburger Handel je erlebt hat. Büsch hat diese Periode genau beschrieben und analysiert[1]). Ich muß einstweilen auf ihn verweisen. Durch die unerhörte Gunst der Konjunktur ließ sich namentlich die jüngere Geschäftswelt zu einem Taumel bedenklichster Art verführen, an dem die jungen Parish's in erster Linie sich beteiligten. Es wurde ihnen alles zu leicht gemacht. Die Erfahrungen, welche der Vater so teuer in 40jähriger Arbeit erkauft und die er ihnen rückhaltlos mitgeteilt hatte, wurden in den Wind geschlagen. Der vom Vater erworbene schrankenlose Kredit wurde maßlos ausgebeutet. Die ebenfalls vom Vater ererbte, damals in Hamburg allgemein um sich grei-

1) Geschichtliche Beurteilung der am Ende des 18. Jahrhunderts entstandenen großen Handelsverwirrung. 1800. (Schriften, Bd. VII., S. 267 ff).

fende Neigung zum üppigen Leben wurde von den jungen Parish's auf die Spitze getrieben. Die Warnungen des Vaters wurden nicht beachtet.

Als dann im Jahre 1799 ein scharfer Umschlag erfolgte und daraus sich eine schwere, schleichende Krisis entwickelte, drängte sich dem Alten schließlich die unbedingte Notwendigkeit auf, eine genaue Untersuchung der Lage des Hauses vorzunehmen. Von den beiden damaligen Chefs des Hauses war nur Richard anwesend, während John sich auf einer langen Reise in England und Frankreich befand. Die Untersuchung begann im November 1801 und dauerte länger als ein halbes Jahr. So verwickelt war die Lage des Hauses! Mit Aufgebot aller ihm verbliebenen Kraft arbeitete der Alte zusammen mit Richard an dieser schwierigen, peinlichen Untersuchung; voll Kummer und Zorn dachte er an sie Tag und Nacht. Mit allen Mitteln der Kritik, der Autorität, der Liebe und Güte, wie der Strenge suchte er seine Söhne dahin zu bringen, daß sie den Ernst der Lage erkannten und sich von der Notwendigkeit einer gründlichen Reform überzeugten. Als Beweise dieser seiner Bemühungen sind uns noch zahlreiche seiner langen Briefe und Aufstellungen erhalten, aus denen hier das Wichtigste mitgeteilt werden soll.

Der erste Vorwurf, den der Vater gegen die Söhne erhob, bestand darin, daß sie den gebahnten Weg ihres Geschäftsbetriebes verlassen und sich auf Spekulationen in Waren eingelassen hätten, von denen sie nichts verständen. Sie hatten große Posten Kaffee, Zucker, Baumwolle, Tabak, Getreide usw. auf Spekulation gekauft, woran sie schließlich über 300 000 Mark Banko verloren. Richard wandte ein, die Spekulationen seien gut angelegt gewesen; die Katastrophe von 1799 hätte man ebensowenig voraussehen können wie andere unglückliche Zwischenfälle. Darauf antwortet der Vater:

Was Du sagst, erinnert an das, was ich selbst über ähnliche Geschäfte von mir früher gesagt habe. Du hast alles gelesen, und ich wünschte nur, daß mein Lehrgeld Dir das Deinige erspart hätte. Du warst nicht, gleich mir, in eine weite Welt des Geschäfts hinausgestoßen, nicht genötigt, Dir den Weg aus Mangel an Leitung im Dunkel tastend zu suchen. Ich rannte mit dem Bugspriet meiner kleinen Barke gegen jedes unentdeckte Eiland, und ich hatte Mühe, mein Verfahren in solchen Fällen zu rechtfertigen. Wiederholte Enttäuschungen bei fast allen meinen spekulativen Abenteuern beugten meinen Stolz und brachten mich zu der Überzeugung, daß das Schicksal auf diesem Wege mir entschieden feindlich war, während mein reguläres Geschäft sich günstig entwickelte. Ich habe daraus folgendes geschlossen: für den tätigen Betrieb eines Kommissionsgeschäftes ist so viel Aufmersamkeit, Kraft und Zeit erforderlich, daß außergewöhnliche Nebengeschäfte notwendigerweise überstürzt unternommen werden müssen, denn auch sie erfordern natürlich Zeit nnd Kraft zum Nachdenken über Gewinnaussicht und Risiko. Kommissionsgeschäft und Spekulation lassen sich nicht miteinander vereinigen. Eins von beiden muß unbedingt leiden.

In einem anderen Briefe sprach der Vater diesen Selbstvorwurf noch schärfer aus: er erklärte den Söhnen, gegen Ende seiner Laufbahn sei er durch schlimme Erfahrungen immer mehr von Spekulationen zurückgekommen. Aber dieser Ausspruch läßt sich nicht vereinigen mit der Tatsache, daß gerade in den letzten Jahren der Geschäftstätigkeit des Alten die ebenso gefährlichen wie schließlich gewinnreich ausgefallenen Transportgeschäfte mit der englischen Regierung unternommen wurden. Freilich hatte er diese Geschäfte selbst hinterher gemißbilligt; aber der glänzende Ausgang war nicht gerade geeignet, die Söhne von solchen Geschäften abzuschrecken.

Der zweite Vorwurf des Vaters richtete sich gegen die viel zu großen und kritiklosen Kredite, welche die Söhne ihren Geschäftsfreunden eingeräumt hatten, namentlich gegen die viel zu weitgehende Akzeptierung von deren Tratten auf Grund von Warenkonsignationen, d. h. meist von Spekulationen dieser Geschäftsfreunde. Da die Preise der verpfändeten Waren seit 1799 immer mehr zurückgingen und eine wachsende Zahl der Schuldner zahlungsunfähig wurde, so ergaben sich hieraus für Parish & Co. enorme Verluste, welche der Vater im Juli 1802 auf über 500 000 Mk. Banko schätzte; sie mußten abgeschrieben werden. Richard gab zu, daß in dieser Hinsicht gesündigt worden sei, und schob nur einen Teil der Schuld dem Vater zu, der vorüber-

gehend dem Geschäfte große Summen geliehen hatte, deren nutzbringende Verwendung nur auf solche Weise möglich gewesen sei.

Der Vater tadelte die Kapitalverwendung noch unter einem anderen Gesichtswinkel: das ganze für den Geschäftsbetrieb zur Verfügung stehende Kapital betrug rund $1\frac{1}{2}$ Million. Davon war die Hälfte fremdes Kapital, das ansehnliche Zinsen fraß, und auf das nicht unbedingt gerechnet werden konnte. Fast eine Million war dagegen in zweifelhaften Ausständen auf unbestimmte Zeit festgelegt, das Übrige auf andere Weise, so daß eigentlich fast gar kein Betriebskapital mehr vorhanden war. Nach einer anderen Berechnung ergab sich sogar schon ein Defizit an Betriebskapital, d. h. die Kapitalverfügungen hatten die verfügbaren Mittel schon erheblich überschritten, und wenn so weiter gearbeitet wurde, mußte noch immer mehr fremdes Kapital aufgenommen werden.

Es war auch Unordnung im Geschäftsbetriebe eingerissen. Als der Vater seine Untersuchung eben begonnen hatte und eines Tages seine Söhne George und Charles, die als Gehilfen im Geschäfte arbeiteten, sprechen wollte, war der eine gegen sein Versprechen abwesend, der andere am Pulte eingeschlafen:

Ist das ein Teil meiner Nachkommenschaft! Wie muß sie dann degeneriert sein! Heigh ho! ay! and heigh ho again! Ist es zu verwundern, daß alles zum Henker geht?

So stand es mit dem ganzen Kontorpersonal:

Als ich jüngst zufällig ins Kontor kam, fiel mir die allgemeine Lässigkeit der Leute auf. Die Morgenstunden verstrichen, bevor alle da waren. Nachmittags, wenn Du (Richard) fortwarst, fand ich im langen Zimmer mehr als einmal nur einen vereinsamten Leuchter als Wachtposten vor. Mich überschlich ein fatales Gefühl: Wo mögen die jungen Leute stecken? Sicher bummeln sie und sind liederlich. Das kostet Geld; sie sind alle arm wie die Ratten. Laßt sehen! Ich schlug ihre Konten auf: da zeigte sich, daß jeder von ihnen offenbar so viel Geld bekommen hatte, wie er haben wollte.

Sie hatten zusammen 25 000 Mk. Banko erhoben, während ihr gesamtes Jahresgehalt nur 13 500 Mk. betrug und ihre Arbeit

zum Teil ein Jahr lang rückständig war! Dieser letzte Punkt wurde von dem Alten besonders scharf gerügt:

Du mußt es als unbedingte Notwendigkeit für jeden Kaufmann empfinden, daß seine Bücher vollständig à jour sind. Es mußte mich mit Entrüstung erfüllen, daß Eure Buchhalter sich so schmählich im Rückstande befinden. George mußt Du zwingen, sechzehn Stunden täglich zu arbeiten, bis er das Versäumte nachgeholt hat. George ist ein tüchtiger Arbeiter. Aber wenn ein solcher einmal ins Faulenzen gekommen ist, bedarf es der Strenge. Wenn Du in liebst, so nötige ihn, Dir zu gehorchen, ohne auf seine Klagen zu achten. Hat er seine Pflicht getan, so belohne ihn nach Verdienst. Vor allem muß die Kontorarbeit morgens früh beginnen.

Aufmerksamkeit auf die Einzelheiten des Geschäftsbetriebes predigt der alte, erfahrene Geschäftsmann immer wieder seinen Söhnen und vor allem Sparsamkeit mit der Zeit, der „kostbaren Zeit". Hier liegt die Wurzel des Übels:

Ich kann nicht umhin, hier von jener Gewohnheit zu sprechen, die sich in unserer jungen Geschäftswelt eingeschlichen hat, vom „Posttagdiner". Ich weiß, wie man es entschuldigt. Aber ich nenne es eine „Entheiligung der Geschäftszeit". Ich kann Dir nicht verhehlen, Richard: wenn ich an solchen Tagen die müßige Menge rund um Deine Tafel sah, so zog sich mir das Herz zusammen. Ich weiß, was ein Posttag bedeutet. Niemand kann die Arbeit eines solchen Tages rascher erledigen, als ich es früher tat; aber ich erkläre Dir auf Ehre, daß ich selten eine Stunde übrig hatte, von morgens früh bis spät spät in die Nacht. Folge meinem Beispiel; es ist das Beste, was ich Dir vererben kann.

Richard betrachtete diese Dinge nicht als so wichtig wie der Vater, sondern als bloße „Kleinigkeiten". Die „Posttagdiners", meint er, beurteilt der Alte zu hart:

Auch für mich sind sie keine Annehmlichkeit; aber bedenke: an drei Tagen in der Woche komme ich zum Essen zu Dir hinaus. Wollte ich Alle, die Einführungsbriefe an das Haus haben, an einem bestimmten Tage bei mir empfangen und bewirten, so würden die Leute das nicht als ausreichend betrachten. Viel hängt ab von der Art, wie die Fremden empfangen werden; es muß gastfrei geschehen. Ich habe mein Essen so arrangiert, daß ich drei oder vier immer ohne Unbequemlichkeit mitbringen kann. An einem Posttage kann ich sie nach Tisch verabschieden, und selten wird es später als 5 Uhr, daß ich mich an mein Pult setzen kann, obwohl wir nicht viel vor 4 Uhr zu Tische gehen.

Dagegen erkennt der Sohn an, daß die Nichteinhaltung der Geschäftsstunden durch das Personal ein Übel sei und verspricht, es durch einen strengen Ukas zu bessern.

Ein großer Raum in der Kritik des Vaters ist dem übermäßigen Verbrauch der Söhne gewidmet. Von den Einzelheiten später. Hier seien zunächst nur wieder die Summen aufgeführt, welche die beiden ältesten Söhne in den fünf Jahren 1797—1801 verbrauchten, nämlich:

John durchschnittlich jährlich für seinen Privatbedarf	31 000 M
Richard " " " " "	14 000 "
Dazu Haushaltskosten durchschnittlich jährlich . .	17 000 "
Macht zusammen im Jahre	62 000 M

oder zusammen in den fünf Jahren über 300 000 Mk.

Auf der anderen Seite brachten diese Jahre dem Hause sehr bedeutende Roherträge, nämlich:

1797:	211 806	Zusammen 1 372 390 Mk. Banko.
1798:	251 197	
1799:	341 124	
1800:	433 684	
1801:	134 579	

Diese Erträge entstammten größtenteils dem regelmäßigen Kommissionsgeschäfte, dem Zinsen- und Wechselkonto. Dazu kamen dann noch Ersparnisse am Delkredere-Konto (Reserven für laufende Engagements). Zusammen betrugen die Roherträge rund 1 $^1/_2$ Mill. Mk. Banko.

Das war gewiß eine stattliche Summe. Aber nach Abzug der Verluste, der Kosten und des Verbrauchs blieb davon nur folgendes Geschäftskapital übrig:

1797:	255 700 M	1799:	730 000 M	1801:	553 300 M
1798:	477 600 "	1800:	678 000 "	1802:	558 000 "

Es fand also in den vier Jahren 1799—1802 eine wesentliche Vermehrung des eigenen Geschäftskapitals tatsächlich nicht statt. Immerhin betrug dieses, wie Ende 1798, mehr als das Fünffache des Kapitals, mit dem die „zweite Auflage" der Firma zu Anfang 1797 ihren Betrieb begonnen hatte. Nur die in den Jahren 1799—1802 verdienten Summen — fast eine Million — waren größtenteils wieder verloren gegangen.

Der Kredit des Hauses litt in der ganzen Zeit nicht im geringsten. Die Partner waren sowohl an der Hamburger Börse wie auswärts beliebt; ihre Geschäftsgewandtheit und ihre Ehrenhaftigkeit waren unbezweifelt. Der Vater hob dies alles selbst wiederholt hervor und dennoch hielt er die Lage des Hauses für sehr gefährlich:

Wenn es herauskommen sollte, daß das Haus trotz der gewaltigen Kapitalien, die man bei ihm voraussetzt, in seinen Kapitalverfügungen gelähmt ist, — wie wird es dann mit seinem Kredite, diesem unschätzbaren Juwel unseres Berufes, aussehen? Der Kredit eines Kaufmanns muß so sorgsam behütet werden wie die Tugend einer Vestalin. Nicht der leiseste Verdacht darf sich zeigen, sonst ist die Beschaffenheit des Juwels schon verschlechtert.

Und dem fernen ältesten Sohne redete er folgendermaßen ins Gewissen:

Ich habe den Verlust von Millionen ohne Murren getragen. Aber das Entsetzen, welches ich empfand in Zeiten, als der Kredit meines Hauses gefährdet war, und als ich jeden Nerv anspannte, um ihn zu retten, das Gefühl ist mir noch so frisch im Gedächtnis, daß ich glauben müßte, meine Pflicht als Vater, ja, schon als Freund zu verletzen, würde ich nicht in dieser Stunde (es ist Mitternacht), und während Du vielleicht auf ganz andere Art beschäftigt bist, Dir die Lage des Hauses deutlich vor Augen stellen.

Überhaupt wurde der Vater nicht müde, den Söhnen immer wieder seine schweren Sorgen ans Herz zu legen:

Man hat mir gesagt, daß ich junge Leute in jetziger Zeit nie dahin bringen würde, meinen altfränkischen Grundsätzen zu folgen. Man müsse der jüngeren Generation überlassen, ihren eigenen Weg zu suchen; schließlich werde alles auf dasselbe herauskommen. Das könnte einen Vater entmutigen, der seine Familie weniger liebt als ich. Aber solange nur noch eine Spur von Hoffnung bleibt, werde ich furchtlos bei einem Beginnen verharren, zu dem mich jede Empfindung eines Vaters treibt; und wenn zwanzig bei solchem Beginnen gescheitert sind, — mich wird das nicht schrecken in der Erfüllung meiner Pflicht. Ich will mich nicht dem Selbstvorwurf aussetzen, in der Wahrnehmung meiner höchsten, teuersten Interessen lau gewesen zu sein.

Namentlich mit John hatte er viel zu schaffen. Dieser war bei Beginn der Untersuchung in London, dann in Paris. Er beschäftigte sich mit Einbringung zweifelhafter Ausstände und mit

der Anknüpfung neuer Verbindungen, führte aber dabei ein lustiges Leben und berichtete zwischendurch dem Vater auch über politische Vorgänge; von diesen Berichten ist nichts erhalten, wohl aber die eine oder andere Erwiderung des Vaters; so z. B. eine Äußerung desselben vom 30. Dezember 1801:

Alles in allem scheint es, daß nur die Namen der dort (in Paris) handelnden Personen sich geändert haben. Möller (der damals auch dort war) sagt: für einen vergnügungssüchtigen jungen Mann bietet Paris viel, für einen Kaufmann nichts. B. (Bonaparte) ist kein Freund der Bankiers, und das einzige Geschäft, das dort gut geht, ist Wucher und Stockjobberei, wobei 18 % Zinsen verdient werden. Dies kann nicht dauern; aber mittlerweile lähmt es die Geschäfte der französischen Reeder mit Westindien. Sie suchen jetzt hier bei uns finanzielle Unterstützung, aber mit wenig Erfolg, so daß wohl einige Zeit vergehen wird, bevor die „Bürger" in der Geschäftswelt eine Rolle spielen werden. Man kann alles mögliche aus einem Franzosen machen, aber keinen Kaufmann oder doch keinen solchen, mit dem ich zu tun haben möchte.

Und etwas später:

Ihre Bankiers, ihre Art der Lebensführung — alles wirkt dahin, sie desjenigen Kredits zu berauben, um den es einem Bankier hauptsächlich zu tun sein muß. Der Reichtum ist in den Händen einer kleinen Zahl, einer neuen Klasse, die ihn in maßlosem Luxus und ohne die Eleganz der Vorgänger vergeudet.

Der Vater suchte den Sohn wiederholt zur Rückkehr zu veranlassen. Doch der wollte lange Zeit nicht hören und antwortete kaum auf die väterlichen Ermahnungen, die infolgedessen immer schärfer wurden:

Ich habe lange genug beobachtet, wie Du lebst, um mich noch darüber täuschen zu können, daß alles, was ich sage, Dich nicht zur Vernunft zurückbringen kann. Es scheint mir (und nicht mir allein; die Welt ist nicht blind), daß die Passionen, denen Du seit Jahren die Zügel schießen läßt, Dich jetzt vollkommen unterjocht haben, und daß mit dem Verstande nichts mehr dagegen auszurichten ist. Die Welt wird die Achseln zucken und lachen. Deinem Vater aber verzehrt es das Lebensmark und vergiftet ihm das, was die Stütze seines Lebens sein sollte. Die gütige Vorsehung beglückte mich mit einer vielversprechenden Familie. Ich erzog Dich zum Kaufmann und gab Dir das Beispiel eines solchen. Ich verhehlte Dir nichts, und frühzeitig machte ich Dir Platz. Kaum je hat ein junger Mann unter so günstigen Bedingungen sein Leben begonnen. Aber Dir gefiel das Dasein eines Kavaliers besser als dasjenige eines Kaufmanns. Tafelfreuden und Sport wurden Deine Lieblingsbeschäftigungen. Lege die Hand aufs Herz: ist es nicht so? Und glaubst Du, mitten in der Geschäftswelt könne derartiges unbemerkt bleiben?

Der Vater wollte nicht daran glauben, daß einer seiner Söhne dem Eigensinn, dieser „grünäugigen Sünde", verfallen sei, und nachdem Richard schon früher ihm zugestimmt hatte, drang er endlich auch bei John durch. Die aus Zorn und inniger Liebe gemischte Sprache seiner Briefe, die Wucht seiner Argumente tat ihre Wirkung:

Daß die starke Ausdrucksweise meiner Briefe bei Dir gemischte Empfindungen hervorgerufen hat, ist sehr natürlich. Wenn der Geist mit einer Sache beschäftigt ist und dann plötzlich veranlaßt wird, sich mit einer anderen, ganz verschiedenartigen zu beschäftigen, so hängt für die Aufnahme dieser Anregungen viel davon ab, in welchem Zustande sich die Sinne befinden. Der Magen ist nicht immer disponiert, Medizin anzunehmen, und die Kunst des Arztes ist nicht imstande, diese schmackhaft zu machen; es ist der Gipfel der Quacksalberei, die Ingredienzien so künstlich zu mischen, daß von der Wirkung schließlich nichts übrig bleibt; ich will nicht als Quacksalber betrachtet werden, am wenigsten von meinem Sohne, dessen Glück das meinige in solchem Maße bestimmt. Meine Medizin, liebster John, wurde Dir in ihrer ursprünglichen Beschaffenheit verabreicht; zuerst revoltierte Dein Magen; aber je mehr das Fieber nachließ, um so mehr verschwand auch Dein Widerwille; und jetzt sagst Du mir ein Wort, das mich freudig ergreift: ‚Vater, ich bin jetzt vollständig Deiner Meinung in allen Hauptpunkten.'

Vor allem verlangte der Vater, die Söhne sollten so lange jede andere Beschäftigung beiseite legen, bis die Verhältnisse des Hauses geordnet seien; dieser Aufgabe sollten sie sich mit aller Kraft widmen, sollten ihre eigenen Geschäftsstunden verdoppeln, überhaupt zunächst wieder ausschließlich Geschäftsleute werden. Ferner sollten sie sich wieder richtige Gefühle für den Wert des Geldes anschaffen:

Der Gebrauch oder Mißbrauch des Geldes ist es, was seinen inneren Wert ausmacht. Je größer das Kapital wird, welches Eurer Verfügung anvertraut ist, um so nötiger wird es auch, daran zu denken. Wenn Ihr dies auch nur im geringsten vernachlässigt, so entfliegt es Euch wie Luft.

Der Vater drang sodann darauf, daß die „verdorrten Zweige des Baumes“ abgehauen, die verlustbringenden Geschäfte und Verbindungen entschlossen beendigt, die dabei erlittenen Verluste rücksichtslos abgeschrieben werden müßten. Ferner verlangte er Verringerung der Ausgaben, der privaten wie der geschäftlichen, Neuorganisation des Kontors, Einschränkung der Umsätze, namentlich der Spekulationen und der Wechselakzepte, teilweise Abzahlung der im Geschäfte steckenden fremden Kapitalien, kurz, eine Reform an Haupt und Gliedern.

Die ebenerwähnten fremden Kapitalien waren größtenteils von dem alten Parish selbst dem Geschäfte vorgeschossen worden. Als er sie jetzt zum Teil zurückforderte, motivierte er das auch damit, daß er seine Tage in Ruhe beschließen wolle. Sein Vermögen betrug zwar nominell zwei Millionen, davon war aber noch lange nicht die Hälfte sicher angelegt; etwa ein Drittel hatte er neuerdings wieder ins Geschäft gesteckt. Sein Einkommen war auf 40000 Mk. zurückgegangen. In dieser Höhe wollte er es wenigstens vor weiteren Wechselfällen sichern. Er fühlte sich müde und angegriffen von dem in den letzten Monaten Durchgemachten; er sehnte sich mehr denn je nach einem behaglichen, von Aufregungen freien Leben.

Die Söhne erkannten die Berechtigung dieses Wunsches in liebevollen Ausdrücken an, und die ganze lange, an Bitterkeiten auf beiden Seiten reiche Erörterung endigte damit, daß die Söhne sich den väterlichen Reformvorschlägen fügten, daß aber der Vater sich seitdem weiterer Einwirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Söhne enthielt. Das Konto der „Minorennen Söhne“ wurde geschlossen, Charles trat als Teilhaber ein, während George und David andere Wege einschlug, von denen später die Rede sein wird.

In dem Kampfe zwischen Vater und Söhnen war oftmals die Rede von dem „alten System“ und von dem „neuen System“ des Hamburger Handels. Letzteres nennt der Vater auch „System der Experimentalphilosophie im Handel“; er be-

zeichnet es ferner als „die neuerfundene Doktrin“ und spricht davon, daß „die Beschleunigung der Zirkulation“ den Hauptinhalt des neuen Systems bilde. Wenn wir damit einige Bemerkungen Büschs zusammenhalten[1]), so ergibt sich als ziemlich gewiß, daß die junge Hamburger Geschäftswelt ihre kavaliermäßige Art der Geschäftsbehandlung, ihre Verschwendung, ihre gewagten Spekulationen und ihre Geldbeschaffung durch Wechselreiterei auf ähnliche Weise gerechtfertigt hat, wie dies schon ein Jahrhundert früher John Law getan hatte. Dagegen sind wir über „das alte System“ durch Parish vollkommen unterrichtet:

> Die alte Schule lehrte unsere Jugend, daß, wer ein Kaufmann werden wollte, geduldig die „Kontorquälerei“ (drudgery of the counting-house) durchmachen und zunächst jeden Zweig des Geschäftsbetriebes bis zur Meisterschaft erlernen mußte, daß — mochte seine soziale Lage wie auch immer beschaffen sein — er als Lehrling die Pflichten eines solchen genau zu erfüllen hatte, daß sogar seine Haltung den Stempel dieser seiner Stellung aufweisen mußte. Die alte Schule verlangte von dem Chef, der seine Schuldigkeit tun wollte, daß er ein wachsames Auge auf die jungen Leute haben und beim ersten Zeichen des Ungehorsams einschreiten mußte. Erinnert Euch der Zeit, als mein Personal aus Leuten der verschiedensten Herkunft bestand, vom Sohn eines Schneiders bis hinauf zum Sohn eines Bürgermeisters. Als der Letztere vornehm zu tun anfing, setzte ich ihn ohne viele Zeremonien vor die Tür; jetzt macht er als ein unnützer Müßiggänger die Straßen unsicher, ein warnendes Beispiel dafür, wohin fauler Hochmut führt!
>
> Wenn ein junger Mann sich langsam durch alle Stufen bis zur Selbständigkeit durchgearbeitet hat, so muß sein Hauptaugenmerk gerichtet sein auf Sparsamkeit im Betriebe und im Haushalt, auf sorgfältige Überwachung des Personals, auf Vermeidung aller Handlungen, die den Kredit schädigen können. Er muß stets daran denken, daß das blasse Auge der Eifersucht und das grüne des Neides argusgleich jeden seiner Schritte bewacht und stets bereit ist, mit verborgenen Minengängen den Boden, auf dem er wandelt, zu unterhöhlen.
>
> Auf solche Weise wird der Geist des Kaufmanns wohl bereitet zur rüstigen Verwendung der Zeit. Zerstreuungen finden dann keinen Raum mehr; im Gegenteil, bald ergibt sich, daß es an Zeit gebricht, und die fehlenden Stunden werden denen entzogen, welche der Schlaf nutzlos verzehrt. Das erworbene Kapital wird nicht vergeudet, sondern sorgfältig gesammelt, um dem Geschäft neue Kraft und Dauer zu verschaffen.

1) Werke, Bd. VII, S. 323 ff.; vgl. auch Bd. XI, S. 318 ff.

Das sind die Lehren der alten Schule. Aber da diese Art seßhafter, mühsamer Lebensführung den funkelnden Eigenschaften des Charakters, denen die Jugend entzückt zujubelt, nicht förderlich ist, so mag es natürlich sein, daß die junge Generation, durch den Fleiß der Väter überfüttert, wenn sie einen alten Pedanten jener Art vergleicht mit einem Gesellen vom eigenen Gepräge, die Geschäftsführung einer so langsam vorwärtskriechenden Sorte Menschen verächtlich beurteilt.

Als die Reform des Geschäftes durchgeführt war, faßte der Vater die Ergebnisse aller Kämpfe der letzten Zeit folgendermaßen zusammen:

Ihr werdet jetzt zugestehen, daß ich einigen Anlaß hatte, besorgt zu sein. Ich sah, welchen Gefahren Ihr entgegenginget, gleich einem Schiffe, das unter Notmasten nach der Küste zutreibt, wo der beste Lotse nötig ist, um es vor Untiefen zu bewahren. Wäre die Fracht nicht so wertvoll gewesen, wie schmerzlich hättet Ihr dann die erlittenen Havereien fühlen müssen! Jetzt ist die Hochflut der Jugend und Unerfahrenheit verrauscht und hoffentlich auch Eure neue Experimentalphilosophie des Handels abgetan. Ihr habt eine teure Lehre erhalten, und doch ist sie nicht zu teuer gewesen, wenn sie Euch das Trügerische der neuen Schule gezeigt hat.

Der Vater konnte zur Unterstützung seiner Lehren jetzt auf die klaffenden Lücken hinweisen, welche die Krisis in den ersten Reihen der Hamburger Handelswelt gerissen hatte, rechts und links von dem nunmehr vor jeder Erschütterung gesicherten Hause der Söhne.

Ich vertraue auf Gott, daß Euer ganzes künftiges Leben mich belohnen wird für diese Zeit, die mir einige der sorgenschwersten Stunden meines Lebens gebracht hat.

Die Söhne folgten jetzt in der Tat, mindestens eine Zeitlang, den väterlichen Lehren, und das Geschäft entwickelte sich zunächst ruhig weiter. Am Ende des Jahres 1804 war das eigene Kapital der Teilhaber auf etwa 700 000 Mk. Banko angewachsen, das im Geschäft steckende fremde Kapital auf 440 000 Mk. zurückgegangen. Erst das Jahr 1809 brachte wieder neue Bahnen, neue Wagnisse und Gefahren. Von ihnen soll am Schlusse unserer ganzen Erzählung die Rede sein.

XIII.

Der Aufwand der Familie Parish.

John Parish, der Vater, spielte, wie wir wissen, ebenso wie später seine Söhne, im gesellschaftlichen Leben Hamburgs eine große Rolle. Schon deshalb ist es von Interesse, zu hören, wie er seinen Reichtum verwendete. Dazu kommt noch, daß er seine Begabung zur theoretischen und pädagogischen Verwertung privatwirtschaftlicher Erfahrungen auch an seinem Ausgabebudget erprobt hat; dieses müssen wir daher jetzt etwas näher kennen lernen, soweit das nach den Auszügen, die Parish aus seinen Privatbüchern angefertigt hat, möglich ist. Zunächst folgt hier eine Übersicht über die Ausgaben der letzten Jahre, in denen sie noch relativ mäßig waren[1]):

	1791	1792	1793	1794	1795
Equipage mit Pferden und Kutschern[2])	3 397	1 884	3 387	7 514	7 349
Haushaltsausgaben	17 766	15 937	18 396	20 752	25 329
Familienausgaben	2 337	3 440	10 650	7 260	4 306
Parish's eigene Ausgaben	5 276	7 186	7 328	15 190	20 966
Für Nienstedten	9 380	20 394	5 972	3 814	7 428
Sonstiges	13 195	9 866	2 705	1 623	7 186
Summa	51 351	58 707	48 438	56 153	72 564

Das war gewiß schon recht ansehnlich. Aber 1796 kam es noch ganz anders. Wie Parish uns selbst berichtet, wurde ihm damals das Herz weit: er wollte seinen Abgang recht glänzend gestalten. Als er hinterher seine Ausgaben addierte, ergab sich folgendes:

Equipage usw.	7 608
Haushaltsausgaben	25 456
Familienausgaben	19 377
Parish's eigene Ausgaben	47 556
Für Nienstedten	26 379
Seinem Sohne David	3 348
Seinen Söhnen John und Richard . . .	36 000
Zuschuß zu Johns Ausgaben in England .	18 000
Zwei bedürftigen Nichten als Heiratsgut .	6 250
Latus	189 974

1) Die Summen bedeuten Mark Courant, von denen 120 = 100 Mk. Bko. waren.

2) 1793: 4 Pferde; 1794: 6 Pferde und 2 Kutscher; 1795: 6 Pferde, 2 Kutscher, 1 Postillon.

Transp.	189 974
Milde Gaben und Geschenke an Dienerschaft	4 695
Abgaben	2 033
Sonstiges	4 078
Noch zu bezahlen am Jahresschluß[1])	16 330
Summa	217 110

Darunter befanden sich allerdings 53 550 Mk. außerordentliche Ausgaben (8300 Mk. Grundstückskäufe in Nienstedten, 6300 Mk. Geschenke an die Töchter, 2500 Mk. Beitrag für das französische Schauspiel, 10 900 Mk. Verluste an Hafer, 11 600 Mk. Baukosten eines neuen Stalles, 6500 Mk. Korn für die Armen, 1000 Mk. Beitrag zum Barackenbau für die Armen, 6250 Mk. Geschenk an die zwei Nichten). Aber auch dann noch blieben fast 164 000 Mk. übrig, was Parish selbst „als viel zuviel für irgend ein Handelshaus der Welt“ bezeichnete. Da sein damaliges Einkommen überdies, nach eigener Berechnung, nur 82 000 Mk. betrug, so war eine Ermäßigung der Ausgaben unerläßlich, und tatsächlich glaubte er noch am 31. Dezember 1797, daß sie für dieses Jahr 80 000 Mk. nicht überschreiten würden. Aber als er später seine Rechnungen durchsah, ergab sich Folgendes:

	1797	1798	1799	1800	1801
Haushalt[2])	61 432	65 423	68 704	32 287	35 306
Bauten	19 650	30 000[3])	—	—	—
Reisen[4])	27 350	—	—	12 183	9 550
Weihnachtsgeschenke	24 950	—	—	—	—
Sechs Kutschpferde und zwei Wagen	—	20 000	—	—	—
David und Charles Parish	—	—	4 314	—	—
Renten	—	—	—	—	4 144
Garten uud Stall	—	—	—	—	11 604
Außerordentliches	12 950	—	1 800	19 483	24 933
	146 332	115 423	74 818	63 953	85 537

Am Schlusse dieser Periode begann der Kampf des Vaters mit den Söhnen, der sich, wie wir wissen, auch gegen deren zu hohe Ausgaben richtete. Das gab dem Alten Anlaß, wieder einmal

1) Darunter: dem Schneider 3044, 1/2 Jahr Schulgeld und Pension für die jüngsten zwei Söhne 3150, Feuersnot in Charleston 1550 usw.

2) Die Bedeutung der Bezeichnung „Haushalt“ ist in den Jahren 1797—1799 offenbar viel umfassender als in den bisherigen und auch als in den folgenden Jahren.

3) Nur für Mistbeete in Nienstedten.

4) Hauptsächlich nach England.

eine gründliche Selbstprüfung anzustellen. Er warf die Frage auf: Wie ist es möglich, daß John Parish in den 46 Jahren von 1756—1801 volle 1 443 000 Mk. ausgegeben hat, in den letzten 16 Jahren durchschnittlich 70 000 Mk. jährlich?

Vielleicht war der alte Herr dem Spiele ergeben, oder er hielt sich ein halbes Dutzend Maitressen? Keineswegs. Nie war jemand ein größerer Feind des Spiels, und was das andere anbetrifft, so hatte er in seiner Jugend es einmal damit versucht, aber schon nach einem Vierteljahre darauf verzichtet, weil er einsah, daß derartiges sich mit dem Leben eines Kaufmannes nicht vereinigen läßt, vielmehr ein Klotz an der Maschine ist; seine Landsleute rings um ihn her hatten freilich samt und sonders ihr Liebchen — aber welches war auch ihr Ende!

John nahm sich bald ein Weib! Er arbeitete tüchtig; aber er gab auch tüchtig aus. Sein Weib seufzte oft darüber, denn sie war sparsam; er ließ sich nicht hindern, aber er schrieb alles genau an, und sie tat das gleiche. Bei genauer Untersuchung war fast kein Posten zu finden, der über das Niveau eines Kaufmanns hinausging, abgesehen von einiger Extravaganz in den Pferde-Ausgaben. Freilich, hätte Fortuna der Maschine einen Stoß versetzt, so hätte Freund John sich in eine Ecke setzen müssen, um seine Torheiten bis an sein Ende zu beweinen. Jetzt redet zwar niemand darüber, aber John selbst weiß wohl gut genug, was der weisere Teil der Gesellschaft darüber denkt. Es war ein Experiment, das einmal gelungen ist, dessen Wiederholung aber Leute, die rechnen können, nicht wagen werden.

Parish berechnet dann, was er in den letzten 16 Jahren — vorher, meint er, sei ihm darin nichts vorzuwerfen — hätte sparen können. Mehr als 13 500 Mk. jährlich dürfe ein Kaufmann nicht ausgeben. Gegenüber seiner tatsächlichen Ausgabe hätte das eine Ersparnis von 612 000 und unter Anrechnung von Zinsen 742 000 Mk. betragen oder 55 000 jährlich; dies zunächst nur für die letzten 11 Jahre seines Geschäftslebens. Nachher hätte er seine Ausgaben, so meint er, wohl steigern können, aber höchstens auf 30 000 Mk. Wäre es dabei geblieben, so hätte er in den bisherigen fünf Jahren seines Privatlebens, einschließlich Zinsen, weitere 380 000 Mk. gespart, zusammen also fast eine Million, ohne daß er ein Geizhals geworden wäre. Ein anderes Mal schrieb er jedoch dem ältesten Sohne, er hätte nie mit seinen Ausgaben die Grenzen seines Einkommens überschritten, mochte dieses auch noch so

schmal sein. Gewiß habe auch er seine Passionen; aber nie hätte er vergessen, daß er ein Kaufmann sei und eine Reputation zu hüten habe; an dieser Mauer sei alles abgeprallt.

Bittere Vorwürfe machte er sich namentlich im Hinblick auf die Verschwendung seiner Söhne. In einem Briefe an seinen Sohn Richard nimmt er an, es stände jemand auf und redete ihn, den Vater, folgendermaßen an:

Laßt mich einige Fragen an Euch richten, werter Herr! Haben nicht Eure Söhne unter Euren Augen sich allen Extravaganzen hingegeben, die ihr jetzt so stark tadelt? Haben sie nicht ihre Laufbahn schon in demselben liederlichen Stile begonnen? Hättet Ihr nicht längst auffallende Beweise ihrer Neigung zu übermäßigen Ausgaben beobachten können? Habt Ihr auf derartiges irgendwie geachtet? Wurde nicht schon seit lange kostbare Zeit in unwesentlichem Getriebe vergeudet? Wurde nicht spät zu Bett gegangen und spät wieder aufgestanden? Wurde nicht Befriedigung der Leidenschaften nachsichtig beurteilt? Wurde nicht für die Tafel eine neue Mode eingeführt? Wurde nicht die Änderung der Zeiteinteilung zugelassen? Wurden nicht sogar den Handlungsgehilfen extravagante Ausgaben nachgesehen? Hat nicht einer von ihnen, einer Eurer eigenen Söhne, sich einen Zuchtstall und Dienerschaft halten dürfen? Haben nicht sogar die Chefs des Hauses an einigen der gewagtesten Arten jugendlicher Unternehmungen teilgenommen, haben sie nicht unnützerweise ihr Leben aufs Spiel gesetzt, um zu zeigen, daß ihre Geschicklichkeit der ihrer Zeitgenossen überlegen sei? — Was, so fragt der Vater, sollte ich auf solche Fragen antworten? Nur, daß alles dies traurige Wahrheiten sind, Wahrheiten, die mich in der innersten Seele verwunden, die in mir eine Empfindung erwecken, bitterer als alles andere: Demütigung meines Stolzes, und das im Alter von 60 Jahren!

Namentlich die jüngsten Söhne David (geb. 1778), George (geb. 1780) und Charles (geb. 1781) machten dem Vater damals schwere Sorgen. David, der ursprünglich als dritter Teilhaber ins Geschäft treten sollte, hatte dies schon durch sein Betragen verscherzt; aber auch Charles, der an seiner Stelle jene Anwartschaft erhielt, führte ein Leben, das dem Vater nicht gefiel. Hierfür machte dieser den älteren Sohn Richard, dessen Obhut er speziell anvertraut war, mitverantwortlich:

Bei einer so glücklichen Veranlagung, gefügig und liebenswürdig, vortrefflich geeignet für den Beruf eines Kaufmanns, durch Temperament

und Benehmen Dir und John verwandt, hatte er die besten Aussichten. Aber kaum war er an Davids Stelle zur späteren Teilhaberschaft bestimmt worden, so ließ er seinen Passionen die Zügel schießen; Hochmut und Prahlerei traten stark hervor. Früh bemerkte ich es; aber da hieß es, ich solle ihn nicht fesseln; es sei eine Jugendeselei, die vorübergehen würde. Ich gab nach. Zwar erachtete ich 3000 Mk. im Jahre als bei weitem zu viel für einen jungen Mann seines Alters, der eben als Lehrling in ein Kontor gekommen war; doch war ich weich genug, um das zu gewähren. Im Jahre 1799, obwohl im Lernen wenig vorwärts gekommen, brauchte er 2000 Mk. über seinen Etat. Ich war damals nicht hier. Aber Du, sein Busenfreund, Du hättest zu jener Zeit das Übel noch im Keime ersticken können; das wäre eine Handlung der Barmherzigkeit gewesen. Stillschweigen war Grausamkeit. Im folgenden Jahre überschritt er seinen Etat um 7500 Mk., jetzt (1801) gar um 11 000 Mk., trotzdem erst 10 Monate verflossen sind! Glaubst Du, ich würde dazu stillschweigen? Nein, Richard! So wenig auch das Geld mir als solches gilt (for little, as I care for money, as mere money), so würde ich mich für einen Feind meines Sohnes halten, wollte ich dagegen nicht einschreiten. Wie kann er solche Summen ausgegeben haben? Charles, ich rufe Dich auf, selbst Rechenschaft abzulegen. Es ist für Dich eine Ehrensache, Dich zu rechtfertigen; dann sage mir, wem Du zumuten darfst, die Schuld zu tilgen, und welchen Beruf Du für ertragreich genug hältst, solche Ausgaben, die ja immer mehr wachsen werden, zu decken? Charles, Du hast mich tief verwundet; ich hätte nie gedacht, je einen so schwarzen Vorwurf gegen Dich erheben zu müssen.

Auch Johns Verschwendung mußte der Vater in starken Ausdrücken rügen, hatte jener doch auf seiner letzten Reise in einem halben Jahre mehr als 24 000 Mk. Banko verbraucht.

Was Du deswegen sagst, würde vielleicht ein anderer glauben. Aber ich weiß, was Reisen kosten, für einen kleinen und für einen großen Kaufmann, für einen jungen und für einen alten, auch für einen Gentleman. Ich wünsche keineswegs, daß Du schäbig auftrittst; aber mehr als drei Guineas täglich sind keinesfalls nötig, um als junger Mann von höchster Respektabilität, um als ein großer Kaufmann sehr anständig reisen zu können.

Nur Richard hielt sich bei seinen Ausgaben in vernünftigen Grenzen.

Was hier von der Familie Parish berichtet worden ist, war nur ein hervorragendes Beispiel des Lebens, das damals die ganze Handelswelt Hamburgs führte.

Du wirst mit mir darin übereinstimmen — so schreibt Vater Parish an seinen Sohn Richard — daß es, seitdem Hamburg steht, nie eine Zeit gegeben hat so voll ausgeprägter Extravaganz, so weit abführend von dem Wege rechter Kaufleute, wie diese wenigen letzten Jahre. Und all das ist nur veranlaßt worden durch eine Sorte junger Leute, unter denen manche recht tüchtige, die aber samt und sonders die verderblichsten Grundsätze eingesogen zu haben scheinen und ihrem Untergange entgegeneilen.

Auch Büsch predigte damals wiederholt nachdrücklich gegen dieses Übermaß des Luxus; doch machte er diesen für die seit 1799 eingetretene Krisis ausdrücklich nicht mit verantwortlich, wie denn überhaupt sein Urteil keineswegs in allen Stücken mit demjenigen des alten Parish übereinstimmt. Letzterer hatte ja auch selbst gewaltigen Luxus getrieben. Offenbar war hierbei eine allgemeine fortreißende Strömung tätig, die nur mittelbar mit den Vorgängen auf dem Gebiete des Handels zusammenhing: gewiß, der Aufschwung des Handels beförderte den Luxus und umgekehrt; doch wie der Luxus überwiegend dem Geiste der Zeit entstammte, so hatte auch der wirtschaftliche Aufschwung und ebenso der ihm folgende Rückschlag seine eigenen Hauptwurzeln.

In den nächsten Jahren schränkte die Familie Parish ihre Ausgaben nicht unwesentlich ein. So verbrauchte der Vater 1802: 54 000, 1803: 41 500, 1804: 50 600 Mk., der älteste Sohn John 1802: 15 500, 1804: 23 000. Aber diese Einschränkungen waren, soweit sich nach den vorhandenen Materialen beurteilen läßt, nicht von langer Dauer. Der Vater hat jedenfalls in den folgenden 20 Jahren unentwegt jährlich im Durchschnitt seine 60 000 bis 70 000 Mk. Banko ausgegeben.

Jetzt wollen wir einmal für eine kurze Weile die privatwirtschaftlichen Betrachtungen und Lehren des alten Parish verlassen und uns einem von ihm geführten dickleibigen Oktavbuche zuwenden, welches betitelt ist: „Company at table, from June 20. 1804.“ Es ist ein genaues Verzeichnis seiner Gäste für den Zeitraum 1804—1825. Außerdem enthält das Buch aber noch manche

andere interessante Notizen. Leider können wir daraus nur Einiges entnehmen.

Im Jahre 1804 bewirtete er 1132 Personen in 54 Diners und einem Tee (von 101 Personen); außerdem beteiligte er sich an 54 anderen Gesellschaften, bei denen 1200 Personen anwesend waren. Im folgenden Jahre hatte er zusammen 1954 Personen bei sich zur Tafel, und es wurden in diesem Jahre bei ihm 2232 Flaschen Wein getrunken; trotzdem blieben am Jahresschlusse noch 4080 Flaschen übrig.

Im Jahre 1806 nahm die Geselligkeit Parish's noch wesentlich zu. Im August und September dieses Jahres feierte er sein fünfzigjähriges Jubiläum als Hamburger Einwohner und Geschäftsmann. Aus diesem Anlasse gab er vier große Diners, über die er etwas ausführlichere Notizen liefert. Das erste Diner fand am 6. August statt. Dazu hatte er 28 seiner ältesten und besten Freunde geladen, die zusammen 1925 Jahre zählten, also durchschnittlich jeder $68^1/_2$ Jahre, während er selbst damals 64 Jahre alt war. Die zwei ältesten führte er zur Tafel; die anwesenden Vertreter des diplomatischen Korps placierte er zu seiner Linken, seinen ältesten Sohn John ans Ende der Tafel. Beim Dessert wurden die zu dem Feste geprägten Medaillen verteilt und es wurde „Langkork“ aufgesetzt. Dann wurde um Stillschweigen gebeten, und Parish erhob sich zu folgender Anrede[1]):

Meine wehrste, teurste und älteste Freunde von ersten Tang! Sie erwarten von mir vileicht auf den heutigen Tag zu hören, wer ich vor 50 Jahren war, wie ich under Ihnen kam, um es zu vergleichen mit das, was ich jetzt bin. Ich könte zwar vieles darüber sagen, aber von allen denen heute kein Wort, es könte den Geruch haben, von allen Leidenschaften der häslichste — stinkende Stoltz. Stoltz bin ich doch, meine Freunde, und das mit Recht, eine solche Geselschaft an meiner Tafel zu haben, die ich alle als Freunde nenen kan, und nun erlauben Sie, daß ich ein Bumper[2]) lerre an die Gesundheit von diese gantze Geselschaft und auf das Wohl von Alle, die Ihnen teur sind.

1) Ich gebe sie hier absichtlich so wieder, wie er sie niederschrieb, um ersehen zu lassen, inwieweit er der deutschen Sprache Herr war; nur die Konfusion in den großen und kleinen Initialen habe ich etwas gemildert.

2) Volles Glas.

Darauf folgte der zweite Toast:

Ein Bumper auf Hamburgs Schutzengel, die so treulich über unsere Freyheit gewacht hat; möge sie uns lange getreu bleiben!

Darauf der dritte:

Wenn wir uns Hamburgs Wohlstand und Glückseligkeit betrachten, so gedenken wir uns gewis eine Classe von Biedermänner, die dazu behulflich gewesen, und die nun von uns leider geschieden sind. Bei dieser Gelegenheit sey es mir erlaubt, zwey davon zu nennen, aber indehm wir ihre Asche huldigen, so erfordert dieses die Feyerlichkeit, daß wir stehend ihre Namen anhören; es sind die unvergeßliche J. Lutkens und S. Matsen! Meine Herrn, stoßet an!

Der vierte Toast galt „unserer Schiffahrt, unserer Handlung, unserer Bank!“ der fünfte: „Das schöne Geschlecht!“ der sechste: „Die anwachsende Generation, möge sie eine Zierde unserer Börse sein!“ der letzte: „Die abwesenden Mitglieder dieser Gesellschaft!“

Die 30 Teilnehmer an dem ersten Diner leerten zusammen 52 Flaschen Wein. Wie sich die Kapazität dieser Senioren zu derjenigen der folgenden Jahrgänge verhielt, hat Parish exakt ermittelt und liefert dafür folgende statistische Übersicht:

Diner vom	Teilnehmer	Gesamtalter	Durchschnittsalter	Weinverbrauch
6. August	30	1987	68½	52
13. „	31	1663	53½	55
20. „	29	1402	48	79
	90	5052	56	186

Aus der Reihe der Toaste, die Parish bei den Diners vom 13. und 20. August hielt, seien noch einige hier aufgeführt:

Unser Oberhaupt hat seine Wurde resignirt und den verstummelten Staatscorper preise gegeben. Hamburg ist nun eine Weise. Bey dieser Gelegenheit sey es mir erlaubt, einen jeden ehrlichen Hamburger aufzurufen, an seiner Stelle zu seyn und sein Posten zu behaupten, nicht um Eroberungszucht, um unserer Grantze zu erweitern, nein! Dafür muß Hamburger Blut nie fließen. Aber der letzte Tropfen muß hergegeben werden, um daß wir bleiben, was wir sind. Und nun ein Bumper an die Aufrechterhaltung von unserer weisen und glucklichen Verfassung, und ein Strick für den Verräter, der es gegen eine andere vertauschen wolle!

Hier schaut das Medusenhaupt der Zeit doch schon recht düster in die Festesfreude hinein! Es gehörte zu jener Zeit Mut

dazu, so zu sprechen. Wir besitzen übrigens einen vielleicht noch besseren Beweis der starken Anhänglichkeit Parish's an Hamburg. Im April und Mai 1801 hielten die Dänen einige Wochen lang Hamburg besetzt, und der Senat fürchtete, es könne eine dauernde Herrschaft daraus werden. Auf seine Veranlassung wußte Parish, der gerade in England war, die englische Regierung für Hamburg zu interessieren, wobei er dem Senat erklärte, er fühle in voller Stärke die Notwendigkeit, daß Alles aufgeboten werden müsse, um das unschätzbare Juwel der Unabhängigkeit Hamburgs in seiner Reinheit zu erhalten. Nach Durchführung dieser Mission versicherte der Senat Parish seine lebhaften Dankbarkeit; er wisse die wesentlichen Dienste völlig zu schätzen, welche Parish Hamburg in England geleistet habe. Zugleich ließ der Senat Parish 50 Flaschen alten Rheinwein zustellen.

Doch kehren wir zurück zu den Jubiläumsdiners von 1806. Andere Toaste galten „der Aufrechterhaltung der alten Kaufmandischen Schule“[1], dem „würdigen Professor Reimarus“ usw. Das letzte Jubiläumsdiner wurde am 24. September „meinen Freunden, den Juden“ gegeben: 18 wurden eingeladen, von denen aber nur 8 kamen. Außer ihnen waren noch 28 Christen anwesend, darunter Prinz Esterhazy, Baron Jacobi-Klöst (der preußische Gesandte in London), die Barone Grote und Voght, Bürgermeister Bauer, die Senatoren Jänisch, Sontag, Gabe, Syndikus Dormann u. a. Überhaupt sah Parish nicht nur die ersten Männer und Frauen Hamburgs bei sich, sondern auch nicht wenige vom Adel der Umgegend und vornehme Fremde. So bewirtete er z. B. am 28. Mai 1805, bei Einführung des englischen Gesandten Thornton, das ganze diplomatische Korps und die gesamten Senate von Hamburg und Altona. Aber der ganze glänzende Betrieb nahm ein Ende mit Schrecken: am 19. November 1806 besetzten die Franzosen Hamburg, und drei Tage darauf verließ John Parish sein geliebtes Nienstedten, um nicht wieder dorthin

1) Offenbar Büschs Handelsakademie. Er selbst war allerdings schon sechs Jahre tot, und die Anstalt hörte auch bald auf.

zurückzukehren. Ein Jahr lang reiste er umher: einige Monate blieb er in Kopenhagen; dann wandte er sich über Schweden nach England und ließ sich gegen Ende 1807 definitiv in Bath nieder, wo er bis an sein Lebensende (1829) wohnte.

Ein scharfer, aber freilich ihm nicht gerade wohlgesinnter Beobachter, der ihn dort 1809 besuchte, schilderte seine äußere Erscheinung folgendermaßen[1]):

Seine Gewohnheit, durch irgend etwas Außerordentliches die Aufmerksamkeit seiner Umgebungen auf sich zu ziehen, hatte er in England nicht abgelegt; daher war seine Erscheinung auffallend: ein kleines, samtnes, mit Pelzwerk verbrämtes Käppchen auf einem Ohre, ein polnischer, samtner Rock mit langen Schößen und goldenen Quasten, eine lange türkische Pfeife in der rechten Hand, in der linken ein langes seidenes Band, an dem zwei Mopshunde umhergaukelten.

Wenige Jahre vor seinem Tode — im Alter von 83 Jahren — verfaßte er in Bath einen „Treatise of domestic economy", aus dem wir zunächst erfahren, daß er von 1756—1824, d. h. in 68 Jahren, zusammen 204 000 £, über drei Millionen Mark Banko, verbraucht hatte. In Bath bezahlte er für sein Haus jährlich 400 £ Miete, hielt sich Equipage und zehn Dienstboten.

In den ersten 16 Jahren seines Aufenthaltes in Bath gab er zusammen 579 Diners von 4891 Personen, in den ersten 12 Jahren überdieß noch 76 Routs, Soupers und Bälle von 5090 Personen, so daß er also in dieser Zeit rund 10 000 Personen bewirtete, darunter auch Angehörige des regierenden Hauses und des höchsten Adels; so wohnte z. B. der Herzog von Gloucester 1808 bei ihm mehrere Wochen. Auch sah sein Haus damals, wie er als 83 jähriger wohlgefällig berichtet, „mehr Schönheit und liebliche, verführerische Gesichter als irgend ein anderes Haus der Stadt", — die zu jener Zeit bekanntlich ein Mittelpunkt der eleganten Welt in England war. Von den Pasteten seines französischen Kochs La Coste, von dem Punsch seines Kellermeisters Louis sprach man in Bath noch lange nachher mit Entzücken. In den ersten

1) Vincent Nolte, Fünfzig Jahre in beiden Hemisphären, Bd. I, S. 160.

16 Jahren wurden bei ihm zusammen 14 750 Flaschen Wein getrunken.

Bis 1823 war Parish's Küche französisch[1]) und jedes Kuvert kostete ihn durchschnittlich für Rohmaterialien 10 sh., für Wein 5 sh., für Bedienung und Hausmiete $3^1/_2$ sh., zusammen $18^1/_2$ sh. Seine Söhne betrachteten dies als zu teuer. Darauf antwortete ihnen der Vater, erstens könne für einen echten Engländer nichts, was gut ist, zu teuer sein; außerdem sei es gar nicht teuer; um das zu beweisen, berechnete er 1825, als er die französische Küche abgeschafft hatte, die Kosten seines damaligen ruhigen Lebens mit englischer Küche.

Im Jahre 1824 wurden nämlich in seinem Eßzimmer nur 930 Kuverts verabreicht, die mit Wein freilich jedes nur 13 sh. kosteten; da aber Dienerschaft und Hausmiete die gleichen blieben wie vorher, so kostete beides, auf den Kopf berechnet, natürlich mehr, nämlich 8 sh., so daß jedes Kuvert der einfachen englischen Küche sich auf 1 £ 1 sh. stellte, also um $2^1/_2$ sh. teurer als ein Kuvert der raffinierten französischen Küche, mit Weinen in allen Farben des Regenbogens und mit einer Menge der angenehmsten Gesellschaft. Parish zieht daraus den Schluß, er habe in der Zeit der französischen Küche durch sie monatlich 300 £ gespart und weist triumphierend auf eine ähnliche geistreiche Berechnung hin, mit der er einmal früher in Hamburg die Sorgen seiner haushälterischen Frau zum Schweigen gebracht hatte. Aus dieser Berechnung hatte sich nämlich angeblich klar ergeben, daß „je mehr wir ausgaben, um so reicher wir wurden!" Wir können uns ungefähr denken, wie die Augen des Alten bei solchen Berechnungen gezwinkert haben werden. Aber ach! bald nach jenem eigenartigen „Treatise of domestic economy" brach wieder eine große Handelskrisis aus, welche den alten Mann nötigte, mit der Sparsamkeit Ernst zu machen. Am

1) Menu eines Diners für 20 Personen (13. Dezember 1811): 2 soupes, 2 plats pour les bouts, 1 plat pour le milieu, 8 entrées, 2 légumes, 2 rotis, 13 entremets, 4 compotes et salades. Von derartigen Diners gab es jährlich mehrere.

17. Januar 1826 berichtet er seinem ältesten Sohne, er müsse nun ganz allein essen und habe nur drei Dienstboten behalten:

Du, der Du mich so genau kennst, würdest Du das für möglich gehalten haben? Aber lasse Dich dadurch nicht von einem Besuche bei mir abhalten; wenn Du kommst, sollst Du selbst das Menu angeben und den Schlüssel des Kellers bekommen, der noch immer wohl versehen ist.

Das ist das letzte, was wir über Parish's Haushalt hören. Wieder einige Monate später endete sein Sohn David in Wien durch Selbstmord und riß den größten Teil des Vermögens seines Vaters mit sich in den Abgrund. Dieser lebte dann noch drei Jahre, ohne daß wir über die Art seines Lebens weiteres vernehmen.

Doch, so wird man fragen, verwendete John Parish denn sein großes Einkommen nur auf Essen, Trinken, Equipagen und dergleichen? In seinen eigenen Niederschriften ist tatsächlich nicht viel von sonstigen Ausgaben die Rede. Aber 1826 berichtet er, daß er in den letzten 19 Jahren durchschnittlich 400 £ in jedem Jahre, also zusammen 7600 £, für wohltätige Zwecke verwendet habe, und auch aus anderen Quellen wissen wir, daß er viel Gutes tat. So begründete er zusammen mit dem späteren König Leopold I. von Belgien 1816 die Besserungsanstalt in Bath, wo noch jetzt sein Porträt zu sehen ist, und auch eine Gedenktafel in der Kathedrale von Bath preist seine guten Werke. In gleicher Richtung deutet auch die Tatsache, daß die Stadt Edinburgh ihn 1800 zu ihrem Ehrenbürger ernannte. Wir besitzen ferner einen kurzen brieflichen Bericht, den ein in Hamburg lebender Engländer, namens John Thornton, nach einem Besuche beim alten Parish in Bath 1816 an seine Frau erstattete; darin werden ebenfalls solche Ausgaben Parish's erwähnt. Der Bericht lautet:

Vorgestern war ich beim alten Parish in Bath; er war sehr gerührt, mich zu sehen. Ich fuhr in seinem mit vier eleganten Schimmeln und zween Vorreitern bespannten Equipage um die Stadt. Hierauf waren beim Zuhausekehren alle Schulkinder einer Sunday School, wovon er der Präses ist, in einer Linie gestellt, die ich alle mustern mußte. Um

5½ Uhr gingen wir zur Tafel und nachher spielten wir bis 12 Uhr Picquet; mit 2 Pfund Sterling in der Tasche nahm ich Abschied. Ich kann behaupten, ich hätte ihm tausend Fragen beantwortet; denn es nahm dessen kein Ende. Er lebt hier wahrlich sehr glücklich und verziert seine letzten Lebensjahre in dem Genuß lauter Wohltuns.

Diese „tausend Fragen" Parish's erinnern mich an seinen ausgedehnten Briefwechsel, durch den er sich auch nach seinem Rücktritt aus dem Geschäftsleben über alles, was in der Welt vorging, über die Verhältnisse fremder Länder usw. genau unterrichtete. Zu diesen seinen Korrespondenten gehörten auch, wie wir wissen, der amerikanische Staatsmann G. Morris, der bis zu seinem Tode (1806) mit Parish in regem brieflichen Verkehr blieb. Sie hatten Bedeutsames miteinander erlebt. So hatten sie z. B. 1797 in Hamburg zusammen den aus langer kaiserlicher Gefangenschaft befreiten Lafayette in Empfang genommen, der dann Parish's Gast in Nienstedten gewesen war[1]). Zwei Jahre später war Morris nach Amerika zurückgekehrt und sandte dem Freunde enthusiastische Schilderungen von dem Lande seiner Väter, von dessen reichen Naturgaben und von der großen Zukunft, die ihm bevorstand:

Das stolzeste Reich in Europa ist nur ein Nichts, verglichen mit dem, was Amerika im Laufe von zwei Jahrhunderten, vielleicht von einem, sein wird, sein muß.

Wir werden sehen, wie verhängnisvoll diese Verbindung für die Söhne John Parish's später gewirkt hat. Hier mögen nur noch einige Äußerungen des Amerikaners Platz finden, die sich auf Parish's Privatleben beziehen. So schreibt er einmal nach einem ungünstigen Urteile über die englische Geselligkeit 1801:

1) Diary and letters of Gouv. Morris, vol. II, p. 302 ff. — Mémoires de Lafayette, vol. IV, p. 271, 300 ff. Das erstere Werk enthält nur Briefe von Morris an Parish; die Briefe des letzteren sind vermutlich noch im Besitze der Familie Morris. Aus dem Briefwechsel geht hervor, daß schon 1797 in Nienstedten die Geselligkeit eine große war; so dinierte Morris damals z. B. bei Parish mit dem kaiserlichen Präsidenten Grafen Buol-Schauenstein, der interessante Anekdoten von dem bekannten Lord Auckland erzählte.

„Eine Woche in Nienstedten enthält mehr wirkliche Geselligkeit als ein Jahr in England“; und 1803:

Sie sind sehr freundlich, es zu bedauern, daß ich die Erzeugnisse Ihrer 700 Fuß Glas (Treibhäuser) nicht mit Ihnen genießen kann. Gott möge Ihnen lange Frieden schenken für den Genuß des Lebens, das Sie jetzt führen! Aber wenn der politische Sturmwind Ihr Fahrzeug ins Treiben bringt, so kommen Sie herüber und teilen Sie mein ruhiges Los.

Morris hatte schon längst den Gang der politischen Ereignisse in Europa im großen und ganzen richtig vorausgesehen.

XIV.
Ausblick auf die spätere Entwicklung des Hauses Parish.

Über die spätere geschäftliche Laufbahn der Söhne John Parish's muß hier noch das Nötigste gesagt werden. Die drei Söhne, welche das Haus Parish & Co. jetzt leiteten — John, Richard und Charles — erlebten seit 1809 eine neue Zeit stürmischer Konjunktur. Erstens nämlich nahm das Geschäft mit Amerika wieder einen gewaltigen Aufschwung; erhielt doch die Firma von dort allein 1809 über 50 Schiffsladungen im Werte von 3 Mill. Dollars. Zweitens beteiligten



Richard Parish.

sie sich, gleich anderen unternehmenden Hamburger Geschäftsleuten, in hervorragendem Maße an der Durchbrechung der Kontinentalsperre, unter Benutzung von Helgoland und kleinen holsteinischen Häfen; dieser Verkehr wurde hauptsächlich von Charles organisiert. John dagegen übernahm es, dem in höchster Not gegen Napoleons Übermacht kämpfenden Österreich englische Subsidien zuzuführen. Dies waren durchweg sehr gefährliche Geschäfte:

Sie hatten die Länge von Napoleons Fingern unterschätzt. Kaum waren große Massen amerikanischer Waren für Parish & Co. in Holstein angelangt, so legte jener gesetzlose Tyrann, jener Erzfeind aller Kaufleute, seine Klauen darauf. Nur Richards meisterhaften Verhandlungen in Paris gelang es, das Haus aus dieser schrecklichen Lage zu retten.

Über die Subsidienvermittlung nach Österreich hat der jüngere John selbst folgendermaßen in einer an Kaiser Franz gerichteten Eingabe berichtet:

Der Unterzeichnete war zu Anfang des Jahres 1809 in London. Es wurde verschiedentlich von Seiten der englischen Regierung berathschlagt, ob er kein Mittel aussinnen könnte, der Kayserlich österreichischen Regierung einen Geldvorschuß gegen die von England bewilligten Subsidien zu leisten. In dem Augenblick schien dies fast unmöglich, da alle Communication mit dem festen Lande so sehr durch die französischen Maßregeln gehemmt war, daß es Lebensgefahr bedurfte, auch nur einen Brief durch zu bekommen. Der Unterzeichnete fühlte das Wichtige der Sache ganz, und welchen wesentlichen Dienst er dem österreichischen Kayserhause sowohl, als der guten Sache leisten würde, wenn sie ihm gelänge. Er entschloß sich daher, sowohl sein Vermögen, seine Person und seine in Hamburg existirenden Verhältnisse daran zu wagen, in der Überzeugung, das kein Anderer damahls in der Lage war, den zu wünschenden Zweck erreichen zu können. Im Monat May ging er nach Hamburg und traf die vorläufigen Einrichtungen, die Vorschüsse aus eigenen Mitteln zu bestreiten, da auf einer directen Art kein Geld aus England zu beziehen war. Mit aller möglichen Schnelle und Vorsicht reiste er im Monat Juni über Berlin zum Kayserlichen Hauptquartier in Dotes[1]),

1) Totis. Bald darauf traf er in Ofen auch mit Gentz zusammen, der ihn bezeichnet als „homme sensé, extrêmement dévoué à la bonne cause, qui a fait ici un séjour de quelques semaines, intéressant pour moi à plus d'un égard (Tagebücher von Friedrich von Gentz, Bd. I, S. 64, 138). Graf Stadion hat diese und andere Verdienste Johns um Österreich „in ihrem vollem Umfange“ bestätigt (Familien-Archiv in Senftenberg, Böhmen).

„Eine Woche in Nienstedten enthält mehr wirkliche Geselligkeit als ein Jahr in England“; und 1803:

> Sie sind sehr freundlich, es zu bedauern, daß ich die Erzeugnisse Ihrer 700 Fuß Glas (Treibhäuser) nicht mit Ihnen genießen kann. Gott möge Ihnen lange Frieden schenken fur den Genuß des Lebens, das Sie jetzt führen! Aber wenn der politische Sturmwind Ihr Fahrzeug ins Treiben bringt, so kommen Sie herüber und teilen Sie mein ruhiges Los.

Morris hatte schon längst den Gang der politischen Ereignisse in Europa im großen und ganzen richtig vorausgesehen.

XIV.

Ausblick auf die spätere Entwicklung des Hauses Parish.

Über die spätere geschäftliche Laufbahn der Söhne John Parish's muß hier noch das Nötigste gesagt werden. Die drei Söhne, welche das Haus Parish & Co. jetzt leiteten — John, Richard und Charles — erlebten seit 1800 eine neue Zeit stürmischer Konjunktur. Erstens nämlich nahm das Geschäft mit Amerika wieder einen gewaltigen Aufschwung; erhielt doch die Firma von dort allein 1800 über 50 Schiffsladungen im Werte von 3 Mill. Dollars. Zweitens beteiligten



Richard Parish.

sie sich, gleich anderen unternehmenden Hamburger Geschäftsleuten, in hervorragendem Maße an der Durchbrechung der Kontinentalsperre, unter Benutzung von Helgoland und kleinen holsteinischen Häfen; dieser Verkehr wurde hauptsächlich von Charles organisiert. John dagegen übernahm es, dem in höchster Not gegen Napoleons Übermacht kämpfenden Österreich englische Subsidien zuzuführen. Dies waren durchweg sehr gefährliche Geschäfte:

> Sie hatten die Länge von Napoleons Fingern unterschätzt. Kaum waren große Massen amerikanischer Waren für Parish & Co. in Holstein angelangt, so legte jener gesetzlose Tyrann, jener Erzfeind aller Kaufleute, seine Klauen darauf. Nur Richards meisterhaften Verhandlungen in Paris gelang es, das Haus aus dieser schrecklichen Lage zu retten.

Über die Subsidienvermittlung nach Österreich hat der jüngere John selbst folgendermaßen in einer an Kaiser Franz gerichteten Eingabe berichtet:

> Der Unterzeichnete war zu Anfang des Jahres 1809 in London. Es wurde verschiedentlich von Seiten der englischen Regierung berathschlagt, ob er kein Mittel aussinnen könnte, der Kayserlich österreichischen Regierung einen Geldvorschuß gegen die von England bewilligten Subsidien zu leisten. In dem Augenblick schien dies fast unmöglich, da alle Communication mit dem festen Lande so sehr durch die französischen Maßregeln gehemmt war, daß es Lebensgefahr bedurfte, auch nur einen Brief durch zu bekommen. Der Unterzeichnete fühlte das Wichtige der Sache ganz, und welchen wesentlichen Dienst er dem österreichischen Kayserhause sowohl, als der guten Sache leisten würde, wenn sie ihm gelänge. Er entschloß sich daher, sowohl sein Vermögen, seine Person und seine in Hamburg existirenden Verhältnisse daran zu wagen, in der Überzeugung, das kein Anderer damahls in der Lage war, den zu wünschenden Zweck erreichen zu können. Im Monat May ging er nach Hamburg und traf die vorläufigen Einrichtungen, die Vorschüsse aus eigenen Mitteln zu bestreiten, da auf einer directen Art kein Geld aus England zu beziehen war. Mit aller möglichen Schnelle und Vorsicht reiste er im Monat Juni über Berlin zum Kayserlichen Hauptquartier in Dotes[1].

[1] Totis. Bald darauf traf er in Ofen auch mit Gentz zusammen, der ihn bezeichnet als „homme sensé, extrêmement dévoné à la bonne cause, qui a fait ici un séjour de quelques semaines, intéressant pour moi à plus d'un égard (Tagebucher von Friedrich von Gentz, Bd. I, S. 64. 138). Graf Stadion hat diese und andere Verdienste Johns um Österreich „in ihrem vollem Umfange“ bestätigt (Familien-Archiv in Senftenberg, Böhmen).

wo er bereits erwartet wurde. Er legte den Plan, den er sich gemacht hatte, Seiner Excellenz dem Grafen Stadion, Minister der auswärtigen Angelegenheiten, vor, der ganz damit zufrieden war und ihn wegen dem Detail an den Herrn Hofrath von Hudelist und den Finanzminister, den Grafen O'Donnell, verwies. In Ofen leitete der Unterzeichnete die nöthigen Arrangements mit dem Vice-Präsidenten, dem Herrn Barbier, ein, welche so sehr nach Wunsch gelangen, daß nicht nur die verlangten Gelder, ohne von französischer Seite Aufsehen zu erregen, in die Kayserlichen Kassen bey der Armee gelangten, sondern noch ein Überschuß in Hamburg verblieb. Aus eigenem Antrieb und auf eigene Kosten hat Unterzeichneter diese lange und für ihn gefahrvolle Reise unternommen und aus eigenen Mitteln die Geldvorschüsse geleistet.

John Parish, Freiherr von Senftenberg.

Die Firma erzielte damals hohe Reinerträge, erlitt aber auch wieder enorme Verluste. Der Vater war darüber allerdings nicht mehr genau unterrichtet. Doch schätzte er die Roherträge der ganzen Zeit 1797—1815 auf rund 5 Mill. Mk. Banko, die Verluste auf über eine Million, den Verbrauch der drei Teilhaber auf fast $2^1/_2$ Millionen und das ihnen danach 1815 verbleibende Kapital auf $1^1/_2$ Millionen. John zog sich in diesem Jahre aus dem Geschäfte zurück, kaufte die Herrschaft Senftenberg in Böhmen und wurde in Anerkennung seiner Verdienste um den Kaiserstaat in den österreichischen Freiherrnstand aufgenommen. Richard und Charles betrieben das Geschäft in Hamburg weiter.

Von den beiden übrigen Söhnen ging Georg 1803 nach Ostindien, wo er als Offizier und Beamter etwa ein Jahrzehnt lang tätig war. Jm Jahre 1816 übernahm er die Verwaltung der von seinem Bruder David erworbenen Ländereien in Nordamerika; vorher und nachher machte er lange Reisen in ganz Europa.

Von David habe ich bereits an anderem Orte manches berichtet[1]), was ich hier indes noch etwas ergänzen muß, zunächst durch einen Brief des Vaters aus dem Jahre 1817:

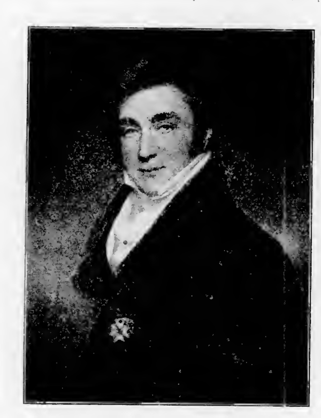
Mein David, mein lieber David! Wenn ich das Wort „David" niederschreibe, so klopft mir das Herz immer bis an den Hals, zum Beweise, daß Du sicherlich ein Sohn dieses Herzens bist. Du mußt das als einen „Scotisism" hinnehmen, mein guter David; nur ein Schotte kann sagen, „that his heart gets up into his throat". Nie fühlte ich diesen Drang stärker, als im Jahre 1803, da ich neben Deiner Mutter, mit dem Fernrohr in der Hand, auf meinem „Quarterdeck"[2]) stand und Dich in einem kleinen Boot mitten auf dem Flusse unter mir nach Buxtehude hinüberkreuzen sah. Du trenntest Dich von der Familie und gingest in ein fremdes Land, um dort Deinen Weg zu suchen. Du warst gerade 24 Jahre alt, ich hatte schon wohlgemessene 60; meine Empfindungen waren derart, daß ich sie Deiner Mutter nicht mitteilen durfte; sie würde mich sonst gescholten haben. — Traurig sagte ich mir: Du hast zu rasch zugestimmt! Könntest du ihn doch zurückrufen! Es war einer der schmerzlichsten Augenblicke meines Lebens. Noch in dieser Stunde steht er mir lebhaft vor Augen, denke ich auch der schlaflosen Nächte, die darauf folgten. Denn bis wir uns in Antwerpen wiedertrafen, konnte ich nicht den Gedanken verwinden, daß Du durch den in der Leitung des Hauses vorgenommenen Wechsel der glänzenden Aussichten beraubt warst, auf die Du durch Geburtsrecht Anspruch hattest. Aber wie kurzsichtig sind wir Sterblichen! Der Erfolg hat das einmal wieder bewiesen, und obwohl ich wenig an ihn glaube, laß mich hier zu meiner eigenen Beruhigung sagen: „Was ist, das ist recht."

In Antwerpen begründete David Parish zusammen mit G. Agie ein Geschäft, das sich rasch großartig entwickelte, so daß die 50000 Mark Banko, die ihm der Vater mitgegeben hatte, sich in ganz kurzer Zeit verdreifachten. Wie Vincent Nolte be-

1) Große Vermögen, ihre Entstehung und ihre Bedeutung, Bd. I, S. 75 ff.

2) So nannte er einen Aussichtspunkt in seinem Parke zu Nienstedten.

wo er bereits erwartet wurde. Er legte den Plan, den er sich gemacht hatte, Seiner Excellenz dem Grafen Stadion, Minister der auswärtigen Angelegenheiten, vor, der ganz damit zufrieden war und ihn wegen dem Detail an den Herrn Hofrath von Hudelist und den Finanzminister, den Grafen O'Donnell, verwies. In Ofen leitete der Unterzeichnete die nöthigen Arrangements mit dem Vice-Präsidenten, dem Herrn Barbier, ein, welche so sehr nach Wunsch gelangen, daß nicht nur die verlangten Gelder, ohne von französischer Seite Aufsehen zu erregen, in die Kayserlichen Kassen bey der Armee gelangten, sondern noch ein Überschuß in Hamburg verblieb. Aus eigenem Antrieb und auf eigene Kosten hat Unterzeichneter diese lange und für ihn gefahrvolle Reise unternommen und aus eigenen Mitteln die Geldvorschüsse geleistet.



John Parish, Freiherr von Senftenberg.

Die Firma erzielte damals hohe Reinerträge, erlitt aber auch wieder enorme Verluste. Der Vater war darüber allerdings nicht mehr genau unterrichtet. Doch schätzte er die Roherträge der ganzen Zeit 1797—1815 auf rund 5 Mill. Mk. Banko, die Verluste auf über eine Million, den Verbrauch der drei Teilhaber auf fast 2½ Millionen und das ihnen danach 1815 verbleibende Kapital auf 1½ Millionen. John zog sich in diesem Jahre aus dem Geschäfte zurück, kaufte die Herrschaft Senftenberg in Böhmen und wurde in Anerkennung seiner Verdienste um den Kaiserstaat in den österreichischen Freiherrnstand aufgenommen. Richard und Charles betrieben das Geschäft in Hamburg weiter.

Von den beiden übrigen Söhnen ging Georg 1803 nach Ostindien, wo er als Offizier und Beamter etwa ein Jahrzehnt lang tätig war. Im Jahre 1816 übernahm er die Verwaltung der von seinem Bruder David erworbenen Ländereien in Nordamerika; vorher und nachher machte er lange Reisen in ganz Europa.

Von David habe ich bereits an anderem Orte manches berichtet[1], was ich hier indes noch etwas ergänzen muß, zunächst durch einen Brief des Vaters aus dem Jahre 1817:

Mein David, mein lieber David! Wenn ich das Wort „David" niederschreibe, so klopft mir das Herz immer bis an den Hals, zum Beweise, daß Du sicherlich ein Sohn dieses Herzens bist. Du mußt das als einen „Scotisism" hinnehmen, mein guter David; nur ein Schotte kann sagen, „that his heart gets up into his throat". Nie fühlte ich diesen Drang stärker, als im Jahre 1803, da ich neben Deiner Mutter, mit dem Fernrohr in der Hand, auf meinem „Quarterdeck"[2] stand und Dich in einem kleinen Boot mitten auf dem Flusse unter mir nach Buxtehude hinüberkreuzen sah. Du trenntest Dich von der Familie und gingest in ein fremdes Land, um dort Deinen Weg zu suchen. Du warst gerade 24 Jahre alt, ich hatte schon wohlgemessene 60; meine Empfindungen waren derart, daß ich sie Deiner Mutter nicht mitteilen durfte; sie würde mich sonst gescholten haben. — Traurig sagte ich mir: Du hast zu rasch zugestimmt! Könntest du ihn doch zurückrufen! Es war einer der schmerzlichsten Augenblicke meines Lebens. Noch in dieser Stunde steht er mir lebhaft vor Augen, denke ich auch der schlaflosen Nächte, die darauf folgten. Denn bis wir uns in Antwerpen wiedertrafen, konnte ich nicht den Gedanken verwinden, daß Du durch den in der Leitung des Hauses vorgenommenen Wechsel der glänzenden Aussichten beraubt warst, auf die Du durch Geburtsrecht Anspruch hattest. Aber wie kurzsichtig sind wir Sterblichen! Der Erfolg hat das einmal wieder bewiesen, und obwohl ich wenig an ihn glaube, laß mich hier zu meiner eigenen Beruhigung sagen: „Was ist, das ist recht."

In Antwerpen begründete David Parish zusammen mit G. Agie ein Geschäft, das sich rasch großartig entwickelte, so daß die 50000 Mark Banko, die ihm der Vater mitgegeben hatte, sich in ganz kurzer Zeit verdreifachten. Wie Vincent Nolte be-

1) Große Vermögen, ihre Entstehung und ihre Bedeutung, Bd. I, S. 75 ff.
2) So nannte er einen Aussichtspunkt in seinem Parke zu Nienstedten.

hauptet, verdankte David Parish dies vorzugsweise seiner Bekanntschaft mit Talleyrand[1]), was indes nicht ohne weiteres zu glauben ist. Der Vater sagt nur, er sei zuerst etwas erschrocken gewesen über Davids große Engagements.

Aber es zeigte sich eben aufs neue, daß vorsichtige und kleinliche Geschäfte nicht Deine Sache waren. Dein weiter Geist erforderte ein größeres Feld der Tätigkeit. Bald überstandest Du das heraufziehende Unwetter. Du gewannest Dir Freunde und den stärksten Beistand, das Vertrauen jenes allmächtigen Bundes, der Dir ein Feld eröffnete bis zu den Minen Mexikos.

Von mehreren Seiten wird übereinstimmend berichtet, daß David Parish sich schon in dieser Antwerpener Zeit auszeichnete durch großen Scharfblick, Geschäftsgewandtheit, seltene Menschenkenntnis und eine vornehme, elegante Lebensführung, wobei ihm sein gewinnendes Äußeres sehr zu statten kam. Er war überall beliebt; das „allmächtige Bündnis" bestand in einer Vereinigung der beiden größten Geschäftshäuser jener Zeit, der Firmen Hope & Co. in Amsterdam und Baring Brothers & Co. in London. Sie ernannten David Parish zu ihrem Generalbevollmächtigten für eins der größten und scharfsinnigsten Unternehmungen, die je von Kaufleuten ins Werk gerichtet worden sind[2]).



David Parish.

Die Schilderung der Einzelheiten dieser Unternehmung würde hier zu weit führen, zumal das Hamburger Haus Parish mit ihr nichts zu tun hatte. Genug, es handelte sich darum, die Silberschätze des spanischen Amerikas für Napoleons Kriege nutzbar zu machen, und zwar unter Konnivenz des seebeherrschenden

1) Fünfzig Jahre in beiden Hemisphären. Bd. I, S. 75 ff.
2) Vgl. Ouvrard, Mémoires. — Nolte, Fünfzig Jahre in beiden Hemisphären.

Britanniens. Dieses kaufmännisch-finanzielle Wunderwerk wurde tatsächlich einige Jahre hindurch vollbracht und dabei von den beteiligten Geschäftshäusern das nette Sümmchen von 862 000 Pfund Sterling verdient. David Parish, der das ganze Unternehmen von Philadelphia aus leitete, brachte 1816, als er endgültig wieder nach Europa übersiedelte, eine runde Million Dollar mit, von denen aber über 700 000 in ausgedehnten Ländereien bei Ogdensburgh am St.-Lorenzstrom steckten. Diese Ländereien, im Umfange eines deutschen Kleinstaates (über 1 000 qkm), hatte er von G. Morris, dem Freunde seines Vaters, und anderen großen Landspekulanten gekauft, hatte dort Eisenwerke, Straßen, Mühlen, Kirchen usw. errichtet, eine Merinoschafzucht begonnen, kurz, viel Kapital angelegt. Die Bewohner des von ihm begründeten Ortes Parishville und der Nachbarschaft, wo weitere Namen, wie Rossie, Antwerp usw., an ihn erinnern, haben ihm noch lange ein dankbares Andenken bewahrt. Aber der bei weitem größte Teil der Ländereien warf einstweilen noch keine Erträge ab, und bei seiner Rückkehr aus Amerika im Jahre 1816 belief sich sein Einkommen nur auf 5000 Pfund Sterling oder etwa $2^1/_2$ % seines nominellen Vermögens[1]).

Dann warf David Parish sich in den Strudel der großen europäischen Finanzgeschäfte, trat in das Wiener Bankhaus Fries & Co. ein, arbeitete eine Zeitlang mit den Rothschilds zusammen, denen er wesentliche Dienste leistete, entzweite sich aber später mit ihnen und ging wieder seine eigenen Wege. Dies habe ich alles anderwärts schon erzählt und dort auch berichtet, daß das längst stark geschwächte Haus Fries den Wirkungen der großen Handelskrisis von 1825 unterlag. David Parish, der den Fall des Hauses nicht überleben wollte, endigte am 27. April 1826 durch Selbstmord.

Der vierundachtzigjährige Vater mußte dieses Unglück noch erleben, aber wir wissen nicht, wie er es aufnahm; denn das

1) Vgl. außer Nolte noch Hough, History of St. Lawrence and Franklin Counties, Newyork, p. 402 ff., 422 ff., 600 ff.; wegen des Folgenden vgl. wieder Große Vermögen, Bd. I.

letzte, was wir von ihm besitzen, wurde ein Vierteljahr vor der Katastrophe geschrieben. Daraus ersehen wir nur, daß der größte Teil seines Vermögens damals schon durch Davids Schuld verloren gegangen war. Auch die Firma Parish & Co. erlitt schwere Verluste, übernahm dafür aber die amerikanischen Ländereien, die eine Zeitlang von Davids Bruder George und, als dieser 1839 in Paris gestorben war, von seinem gleichnamigen Neffen, einem Sohne Richards, verwaltet wurden. Es war ein brachliegendes Kapital. Vincent Nolte berechnete 1854, daß, unter Hinzurechnung von nur 3 % Zinsen, das verwendete Kapital schon auf mindestens zwei Millionen Dollar angewachsen sein müsse. Gerade um diese Zeit — seit 1850 — wurden die Gegenden am St.-Lorenzflusse durch Eisenbahnen erschlossen, was den Verkauf erleichtert haben muß; doch sind mir die Ergebnisse nicht bekannt geworden.

Das Haus Parish & Co. bestand noch bis 1847, scheint indes schon lange vorher den größten Teil seiner Bedeutung eingebüßt zu haben.

Von den noch übrigen Söhnen des Stifters dieses Hauses starben Charles 1856, John 1858, Richard 1860. Nur der zuletzt Genannte hinterließ Kinder. Er hatte 1826 oder 1827 das mecklenburgische Rittergut Gottin gekauft, auf dem er sich namentlich später gern und viel aufhielt. Zu seinen dortigen Nachbarn und nächsten Bekannten gehörte der große Volkswirt Johann Heinrich von Thünen auf Tellow, der seine Geistesgaben sehr hoch schätzte.

XV.
John Parish der Alte als geschäftlicher Pionier.

Wer John Parish's Lebenserinnerungen nur oberflächlich liest, wird zunächst den Eindruck gewinnen, daß er ein bedeutender, aber leichtsinniger Spekulant war, dessen Geschäfte seine Kräfte weit überstiegen. Er selbst hält dies ja sich und seinen

Söhnen immer wieder vor; er bittet letztere, sie möchten des Vaters Beispiel nicht befolgen; mehrfach spricht er geradezu von seinem Leichtsinn. Und dennoch ist jener Eindruck sicher unrichtig: John Parish war kein leichtsinniger Spekulant, sondern ein großer geschäftlicher Pionier; und er überschätzte keineswegs seine eigenen Kräfte; nur müssen wir uns über das Wesen dieser Kräfte klar werden und zunächst müssen wir die Umstände, unter denen er arbeitete, genauer als bisher ins Auge fassen.

Wir sahen bereits, wie ruhig und in wie engen Grenzen sich das geschäftliche Leben Hamburgs bis auf die Zeit bewegte, als Parish seine Tätigkeit begann. Innerhalb dieses herkömmlichen Geschäftskreises konnte ein am Platze unbekannter Neuling, wie Parish es war, unmöglich ein Vermögen erwerben; vielmehr mußte er zu dem Zwecke jenen Kreis durchbrechen, mußte ganz neue Bahnen einschlagen. Jedenfalls, und das ist die Hauptsache, war Parish selbst hiervon fest überzeugt. Aber auf solchen neuen Wegen begegneten ihm die größten Schwierigkeiten und Gefahren.

Vor allem war die ganze Verkehrstechnik für neue Bahnen noch sehr wenig geeignet. Erinnern wir uns, in welchem Grade damals Zufälligkeiten, wie die Zahlungseinstellung eines einzigen Geschäftshauses, die Hilfsbereitschaft eines Geldleihers usw. über den Ausgang geschäftlicher Unternehmungen, ja über deren Existenz entschieden, welche Hindernisse Eissperren, Langsamkeit des Transport- und Nachrichtenverkehrs dem Handel bereiteten, wie hierdurch die bestangelegten Unternehmungen scheiterten, wie schwerfällig und zeitraubend deshalb das hauptsächlich angewendete Konsignationsgeschäft sich gestaltete, wie große Kapitalien von den Spekulanten und von deren Kommissionären in dieses Geschäft gesteckt und welcher Gefahr sie damit ausgesetzt werden mußten; denn da das Termingeschäft noch sehr schwach entwickelt war (in Hamburg bestand es überhaupt noch nicht), mußten die Spekulanten oder ihre Kommissionäre in der Regel alle auf Spekulation gekauften Waren beziehen und bar bezahlen,

wenn es nicht gelang, sie bis zum Lieferungstage mit Nutzen wieder zu verkaufen. Hierdurch wurde die Gefahr der Spekulation bedeutend verstärkt, da es in der Regel sehr schwierig war, die erforderlichen großen Geldsummen zu beschaffen, ein Punkt, auf den wir zurückkommen werden.

Neben diesen allgemeinen Mängeln der Verkehrstechnik gab es noch besondere Umstände, welche das Risiko überseeischer Unternehmungen für den Hamburger Kaufmann verstärkten. Der Handel Hamburgs war größtenteils Handel zweiter Hand; er konnte sich nicht, wie derjenige Englands und Hollands, auf eigene Kolonien stützen[1]).

Die den Koloniehandel lebhaft treibenden Städte haben daran ein sicheres Gewerbe — — wenn dasselbe in seinem rechten Gange ist, so ist es nicht der Mißlichkeit der Spekulationen so unterworfen, als der Zwischenhandel. Die dazu erforderliche Schiffahrt erhält sich in einem nicht sehr abwechselndem Bestande, und der Gewinn von der Fracht ist bei weitem nicht so schwankend, als der in allen Gegenden und Meeren gesuchte Gewinn der Frachtfahrt. Dieser Handel macht auch die Gegenden umher sehr reich, aus welchen die Bedürfnisse für den Handel selbst und die demselben angehörende Schiffahrt herbeigeholt werden — — Dazu kommt, daß die Einwohner solcher Städte größtenteils Besitzer von Pflanzungen in jenen Kolonien sind, auch die in denselben reich gewordenen Pflanzer in ihren späteren Jahren gern in diese Städte übergehen. So erhielt ein William Beckford mehr als 20 Schiffe im Gange mit den Produkten seiner großen Pflanzungen in Jamaika und verzehrte deren Ertrag in London. — Wenn die Hamburger Kaufleute sich mit Koloniewaren beschäftigen, so tun sie dies als bloße Zwischenhändler und müssen sich an diejenigen Nationen wenden, die davon Besitzer sind. Diese haben den Preis in ihrer Macht, und der Hamburger muß es nun überlegen, ob es für ihn vorteilhaft sei, ihnen ihre Waren abzunehmen, um sie wieder mit einigem Gewinn auf seinen Markt oder anderswo an seinen Käufer zu bringen. Schon hieraus ersieht man, daß dieser Handel bloß auf Spekulation beruht, die unter allen verschiedenen Arten, die Handlung zu betreiben, die gefährlichste ist. Der Hamburger

1) Das Folgende nach Büsch, Über die Schwierigkeiten für einen einzelnen Handelsplatz, durch den bloßen Zwischenhandel geldreich zu werden, 1797 (Schriften, Bd. XII, S. 205 ff.), sowie nach den damit übereinstimmenden Ausführungen eines erfahrenen Kaufmanns bei Büsch und Ebeling, Handlungsbibliothek, Bd. I, Heft 3 (1801).

Kaufmann geht daher einen weit unsichereren Weg in seinen Geschäften, als es der Engländer und Holländer nötig hat — —. Er kann heute, von den besten Gründen geleitet, eine Spekulation unternehmen, die jedem vernünftigen Urteile gemäß eigentlich gut ausfallen müßte, nun aber auf einmal durch böse Umstände zum großen Nachteil des Unternehmers ausfällt.

In gleicher Richtung wirkte Hamburgs eigenartige politische Lage. Die Unabhängigkeit Hamburgs hatte zwar für dessen Handel ganz überwiegend günstige Wirkungen, welche sich in dem Worte „Handelsfreiheit“ zusammenfassen lassen. Aber andererseits wurde durch die politische Schwäche Hamburgs für dessen Handel ein weiteres wesentliches Moment der Unsicherheit erzeugt. Namentlich hatte es im Kriege unter den Kapereien der Engländer und Franzosen schwer zu leiden und war auch sonst allen möglichen politischen Angriffen ausgesetzt, vor denen die gegenseitige Eifersucht der Mächte nur einen prekären Schutz gewährte. Die politischen Konstellationen mußten von den Hamburger Kaufleuten stets mit besonderer Sorge beobachtet werden.

Aus alledem ergab sich für Hamburg ein ungemein starker Wechsel günstiger und ungünstiger Konjunkturen, die überdies an Heftigkeit diejenigen anderer Länder wesentlich übertrafen. Hamburg war für alles, was im wirtschaftlichen und politischen Leben vorging, doppelt empfindlich.

Endlich und ganz besonders müssen wir hier nochmals der Tatsache gedenken, daß die Aufnahmefähigkeit des Hamburger Waren- und Wechselmarktes bis auf die letzten Geschäftsjahre des alten Parish noch recht gering war, weshalb dieser weder sicher darauf rechnen konnte, seine Waren jederzeit wieder verkaufen zu können, noch darauf, durch Verkauf von Wechseln jederzeit Bargeld erlangen zu können.

So kam es, daß Parish's Geschäfte mit einem außerordentlich hohen Risiko verknüpft waren und daß sie ferner seine Kapitalkräfte in der Tat wesentlich überstiegen. Aber zum Glück für ihn waren es nicht seine Kapitalkräfte, von denen in oberster

Instanz der Erfolg seiner Unternehmungen abhing. Diesem Punkte müssen wir uns jetzt zuwenden.

XVI.
Kapital und Kredit.

Betrachten wir zunächst einmal die Tabelle, welche Parish aufgestellt hat, um die Zunahme seines Kapitals zu veranschaulichen (S. 85). Daraus ergibt sich, daß er nach siebenjähriger Arbeit nur ein Kapital von 4000 Mk. Banko sein eigen nannte, und daß in jeder der folgenden Geschäftsperioden die Kapitalzunahme weitaus den Kapitalbestand überstieg, der am Schlusse der vorhergegangenen Periode vorhanden gewesen war. Sein eigenes Kapital kann also für seine großen geschäftlichen Erfolge nur geringe Bedeutung gehabt haben, was nicht ungesagt bleiben darf, angesichts der modernen Überschätzung des Kapitals als Erwerbsfaktor.

Anders steht es mit dem von Parish verwendeten fremden Kapitale. Während seiner ganzen geschäftlichen Laufbahn hatte er starken Bedarf nach fremdem Kapitale, wofür besonders charakteristisch ist seine eigene Äußerung (S. 88):

Vom Anfang bis zum Ende überstiegen meine Unternehmungen meine Mittel derart, daß man stets von mir hätte sagen können, ich sei ein „bedürftiger Mann"; für mich hatte das Geld stets doppelten Wert; viele Jahre lang mußte ich mir alles, was ich im Haushalt verbrauchte, zu Wucherzinsen oder durch übermäßige Wechselzirkulation verschaffen.

In der Krisis von 1793 betrugen Parish's Verbindlichkeiten 8 Mill. Mk. Banko, bei einem eigenen Kapitale von etwas über einer halben Million. Ein Mißverhältnis, das jedem gewöhnlichen Geschäftsmanne unfehlbar das Genick gebrochen hätte. Parish's Vorrat an verfügbarem Betriebskapital war viel zu gering; er brauchte noch wenigstens zwei Millionen, während in ganz Hamburg leihweise höchstens eine halbe Million zu haben war.

Wir haben es hier offenbar mit zwei verschiedenen Arten des Kapitalbedarfs zu tun: erstens mit dem Bedarf an fremdem

Kapital zur Durchführung großer Geschäfte, und zweitens mit dem Bedarf an sofort verfügbarem Betriebskapital zur prompten Erfüllung der dadurch erwachsenen Verbindlichkeiten, besonders in Krisenzeiten.

Die erforderlichen fremden Kapitalien verschaffte Parish sich durch seinen Kredit, dessen Bedeutung er vollauf würdigte, wie aus zahlreichen seiner Äußerungen hervorgeht:

Für den Kaufmann ist sein Kredit alles. — Der Kredit eines Kaufmanns muß so sorgsam behütet werden, wie die Tugend einer Vestalin. — Ich habe den Verlust von Millionen ohne Murren getragen; aber das Entsetzen, das ich empfand, wenn der Kredit meines Hauses gefährdet war und ich jeden Nerv anspannte, um ihn zu retten, dieses Gefühl ist mir noch frisch im Gedächtnis.

Parish's Kredit machte interessante Wandlungen durch. In den Jahren 1776—1779, in den ersten Jahren seiner Tätigkeit als eigentlicher Großkaufmann, war sein Kredit noch so gering, daß er die immer wieder entstehenden Löcher nur mit größter Mühe und mit Hilfe eines Wucherers zustopfen konnte. In der Krisis von 1783 war es zwar kein Wucherer, aber wieder nur ein Einzelner, jener Wolf Lewin Popert, der ihm heraushalf. Es ist charakteristisch für die Jugend des hamburgischen Kapitalverkehrs, daß die einzelnen jüdischen Geldleiher noch eine solche Rolle spielten, waren sie doch sogar damals noch fast die einzigen regelmäßigen Wechselkäufer. Und es ist ferner von Bedeutung für Parish's eigenartige Stellung, daß er zuerst nur bei „seinen Freunden, den Juden" Kredit erlangte. Dieser befestigte sich erst seit 1784 derart, daß ihm allgemein von Kapitalisten große Beträge zu niedrigen Zinsen gegen bloßen Schuldschein anvertraut wurden. Dann aber hatte er gewonnenes Spiel: selbst in der schweren Krisis von 1793 wurde ihm von diesen Kapitalien fast nichts gekündigt.

Wir wissen bis jetzt nur, daß Parish die für seine großen Geschäfte erforderlichen fremden Kapitalien auf dem Wege des Kredits erlangte und wie dieser sich entwickelte. Aber damit ist noch nicht viel gesagt; es entsteht jetzt die Frage, welches

die Ursachen seines Kredites waren. Parish wunderte sich selbst manchmal darüber; doch liefern seine Erinnerungen genügend Material, um die Frage zu beantworten.

Parish's Sorge für seinen Kredit war unermüdlich:

Stets hatte ich mich ausgezeichnet durch die Pünktlichkeit meiner Zahlungen, und meinen letzten Dukaten hätte ich meinem Juden gegeben, um der Gefahr des Gemahntwerdens zu entgehen (1776/79).

Hierher gehört auch, daß er seit etwa 1792 stets bereit war, seine eigenen Akzepte zu diskontieren. Aber noch weit wichtiger war ein anderes Moment, das er bei Besprechung der gewaltigen Wechselumsätze von 1795 erwähnt (S. 68):

Es war ein großer Beweis von Vertrauen auf seiten unserer Börse, nicht so sehr in meine Zahlungsfähigkeit — denn welches Vermögen hätte für ein solches Engagement ausgereicht? — als vielmehr in meine Urteilsfähigkeit! Dieselben Wechsel, über die man einige Wochen vorher die Nase gerümpft hatte, wurden jetzt bar bezahlt, weil ich auf ihre Rückseite meinen Namen gesetzt hatte.

Und damit sind wir bei dem entscheidenden Punkte dieser Erörterung angelangt.

XVII.
Geistige Bedeutung und Triebfedern John Parish's.

Wenn Parish sich durch seinen Kredit die größten fremden Kapitalien zu beschaffen vermochte, und wenn er es ferner ermöglichte, die dadurch entstandenen übergroßen Verbindlichkeiten selbst in den schlimmsten Krisen zu decken, so verdankte er dies ganz bestimmten Geistesgaben.

Er selbst legt in den Lehren, welche er seinen Söhnen erteilte (S. 88), das Schwergewicht auf

die vollendete Organisation des Geschäfts, die unablässige Anstrengung von Prinzipalen und Gehülfen in der Erfüllung der geschäftlichen Pflichten, die Aufrechterhaltung strengster Ordnung in jedem Teile des Geschäfts, ohne daß selbst die untergeordneten Einzelheiten des Kontorbetriebes den Augen des Chefs entgingen; nicht zu vergessen: den frühzeitigen Beginn aller Arbeiten, die stets mindestens um eine Stunde den Aufgaben voraneilten.

Das waren in der Tat wichtige Vorbedingungen des Erfolges; aber wenn Parish sie hier ganz besonders betonte, so wollte er dadurch auf seine Söhne wirken. An den Erwerb seines Kredits dachte er dabei nicht, sondern an die Bewältigung seines Riesengeschäfts. Seinen Kredit hat er sich jedenfalls durch andere Eigenschaften von noch höherer Art erworben. Und zwar handelt es sich dabei vor allem um zwei solche Eigenschaften.

Zunächst kommt in Betracht jene „Urteilsfähigkeit", deren Mangel in einzelnen Lagen seiner geschäftlichen Laufbahn er sich selbst vorwirft, deren Bedeutung er aber gerade dadurch nur um so stärker hervortreten läßt. Wenn er auch einmal sagt, er möchte seinen eigenen Fähigkeiten das Verdienst an dem glänzenden Erfolge seines Hauses nicht zuschreiben, so leuchtet doch das ruhige, berechtigte Bewußtsein dieser Fähigkeiten aus jeder Zeile seiner Lebenserinnerungen. Und zwar versteht er als „Urteilsfähigkeit" den geschäftlichen Blick, die richtige Mischung von kühnem Unternehmungsgeist und nüchterner Überlegung. Parish besaß sie in hervorragendem Maße. Allerdings läßt sich nicht verkennen, daß bei ihm in dieser Mischung der Unternehmungsgeist besonders stark vertreten war. Daraus sind ihm schwere Verluste erwachsen, die sich in den 40 Jahren seines Geschäftslebens zusammen auf fast 40 % seiner Roherträge beliefen. Aber wenn die übrigen 60 % nicht ebenfalls verloren gingen, so dankte er das keineswegs dem blinden Glücke. Er durfte viel weiter gehen in der Kühnheit seiner Unternehmungen als die meisten Geschäftsleute, weil er sich noch einer anderen Gabe bewußt war, die ihn aus mancher Krisis gerettet hat: der Geschicklichkeit, glückliche Auswege aus schwierigen Lagen zu finden. Besonders deutlich zeigte sich das 1777 bei den baltischen Korngeschäften, in der Krisis von 1793 und bei Abwicklung der Geschäfte mit Boyd, Benfield & Co., sowie mit dem englischen Transport Board.

Möller, der langjährige Mitarbeiter Parish's, hat einmal, als er von der Art sprach, wie dieser 1793 das ihm drohende Unheil abwehrte, auf ihn ein Wort des größten britischen Dichters angewendet, der auch Parish's Lieblingsdichter war, das Wort (aus Troilus and Cressida, Akt I, Sz. 3):

. . . . In the reproof of chance
Lies the trune proof of Men.
The Sea being smooth,
How many shallow bauble boats dare sail
Upon her patient breast making their way
With those of nobler bulk!
But let the ruffian Boreas once enrage
The gentle Thetis, and anon behold
The strong ribb'd bark through liquid mountains cut
Bounding between the two moist elements.

Nein, John Parish war wirklich kein leichtsinniger Spekulant; er überschätzte nicht das Maß der ihm zur Verfügung stehenden Kräfte. Aber er hatte das Recht, seine Söhne vor der Nachfolge auf seinem Wege zu warnen.

Zum Schluß dieser Betrachtungsreihe wollen wir auch der Triebfedern gedenken, welche Parish bei seinen geschäftlichen Unternehmungen leiteten. Nicht das bloße Geldinteresse, von dem man anzunehmen pflegt, daß es die Unternehmer ausschließlich beherrsche, stand bei ihm obenan, sondern der Ehrgeiz. Dieser Trieb war es, der ihn veranlaßte, sich höhere und immer höhere Ziele zu setzen: zuerst wollte er aufhören, sobald er 100 000 Mk. Banko erworben haben würde; aber als es 300 000 geworden waren, wollte er Millionär werden, nicht um des Geldes willen — davon sogleich — sondern es war

Ehrgeiz, der Wunsch, mein Haus ein Stockwerk höher zu bauen als meine Nachbarn. Dies zwang mich, die gebahnten Wege zu verlassen, die mir zu eng erschienen für den gewaltigen Flug, den ich vorhatte. Es war die Erkundung eines neuen Gestades, ganz verschieden von den bisherigen, weit größer als alles, was unter Hamburger Flagge versucht worden war.

Mit dem Ehrgeiz verband sich der Familiensinn, die Liebe zu den Kindern. So wie er hierdurch schon im Anfange seiner Laufbahn zu doppelten Anstrengungen angespornt wurde, so sagte er sich auch um das Jahr 1790 wieder:

Dieses stattliche Gebäude, dessen Einrichtung mich so viel Mühe und Sorgen gekostet hat, — soll ich es Fremden hinterlassen? Du hast doch selbst eine so prächtige Sippe — —. Du wirst wohl noch lange genug leben, um jeden der Kleinen in sein eigenes Nest setzen zu können.

Aber fünf Jahre später, als er wirklich ein Millionär geworden war, und als seine ältesten beiden Söhne bereits seit einiger Zeit im Geschäft arbeiteten, gewannen andere Motive bei ihm die Oberhand. Der Familiensinn sah sein Ziel erreicht: die Söhne konnten das Geschäft übernehmen; und selbst der Ehrgeiz, „diese scheinbar unersättiiche Leidenschaft", erwies sich als „vollkommen befriedigt". So sagte er selbst; doch ganz traf es wohl nicht zu: nur sein geschäftlicher Ehrgeiz war befriedigt, nicht sein sozialer Ehrgeiz, der vielmehr jetzt erst so recht anfing, sich zu betätigen. Davon zeugt die vornehme Geselligkeit, die er in Nienstedten und später in Bath entfaltete; aber hierbei waren noch andere Neigungen beteiligt, die ihn in den letzten Jahrzehnten seines Lebens hauptsächlich beherrschten:

Worin — so fragte er sich — besteht der innere Wert des Reichtums? Nur in dem Vergnügen, ihn anzuhäufen? Oder in seiner Fähigkeit, weise Genüsse, Komfort zu schaffen? Ersteres war für mich nie eine besondere Wonne, vielmehr nur, soweit es dem letzteren Zwecke diente. Bin ich noch in der Vollkraft des Lebens und imstande, dessen Freuden zu genießen oder habe ich den Meridian schon überschritten? Wird irgend ein Teil davon mir folgen, und welches sind die Aussichten, mich ihrer noch lange zu erfreuen?

Nach solchen Erwägungen faßte er folgenden Entschluß:

John, du hast genug erworben. Nun beginne, deinen Reichtum vernünftig zu verwenden. Sorge für die Erhaltung deines Kapitals; aber die ganzen Zinsen gib aus; lasse jeden Gedanken an weitere Kapitalanhäufung fahren.

Auch später äußerte er gelegentlich, daß ihm das Geld als solches wenig gelte, und damit steht es im Einklange, daß er seinen

Söhnen ein richtiges Gefühl für den Wert des Geldes beizubringen suchte, indem er ihnen zurief:

Der Gebrauch oder Mißbrauch des Geldes ist es, was seinen inneren Wert ausmacht. Je größer das Kapital wird, welches Eurer Verfügung anvertraut ist, um so nötiger wird es auch, daran zu denken. Wenn Ihr dies auch nur im geringsten vernachlässigt, so entfliegt es Euch wie Luft.

Man vergleiche einmal die ganze Auffassung mit derjenigen Nathan Rothschild's[1]. Auch bei diesem spielte der Ehrgeiz die entscheidende Rolle; auch für ihn hatte das Geld an sich wenig Wert, aber ebensowenig alles, was mit Geld zu beschaffen war, der „Komfort" im weitesten Sinne des Wortes:

Sein Ehrgeiz bestand darin, rascher und wirksamer als andere seine geschäftlichen Zwecke zu erreichen, mit ganzer Energie ihnen nachzustreben. Wenn der Zweck erreicht war, verlor die ganze Sache für ihn jeden Reiz, und sein rastloser Geist wendete sich anderen Zielen zu.

Wir haben hier zwei grundverschiedene Typen großer Unternehmer vor uns; doch keiner von beiden wurde vom bloßen Geldinteresse beherrscht. Sie waren also offenbar keine echten Vertreter des jetzt bei uns so viel geschmähten „kapitalistischen Geistes".

XVIII.
Hamburger Luxus.

John Parish's Lebenszeit fiel gerade zusammen mit der höchsten Entfaltung des Hamburger Luxus. In der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts hielt dieser sich noch in mäßigen Grenzen.

Ich selbst, sagt Büsch, bin noch in meiner Jugend Zeuge von der Sparsamkeit, und wenn ja einmal geschmaust wurde, von dem mäßigen Aufwande in solchen Häusern gewesen, in welchen des Geldes schon viel erworben war[2].

Aber schon um die Mitte des Jahrhunderts wird immer mehr geklagt über Zunahme des Tafel- und Kleiderluxus, des

1) Große Vermögen, Bd. I, S. 155 ff.

2) Büsch, Schriften, Bd. XII, S. 51. Vgl. auch Bd. VII, S. 311 ff., 367 ff., Bd. IX, p. 391 ff.

Kutschenfahrens, über zu weit getriebene Pracht der Gärten usw. Die Jugend führte diesen Aufwand in Nachahmung französischer und englischer Vorbilder ein, während die ältere Generation, der Senat an der Spitze, das frühere Vorbild der holländischen Einfachheit noch nicht vergessen hatte.

Die weitere Entwicklung läßt sich einigermaßen nach den Aufzeichnungen Parish's verfolgen (S. 85 u. 103 ff.). Sein Aufwand nahm lange Zeit hindurch ganz regelmäßig zu und erreichte in den Jahren 1796—90 die Höhe von durchschnittlich 30 000 Mk. Banko (ohne die außerordentlichen Ausgaben für Nienstedten), welcher Betrag in den folgenden Jahren auf 40 000 Mk. und darüber anwuchs. Nun wird um 1788 anderweitig berichtet, daß damals ein Aufwand von 30—40 000 Mk. die Obergrenze der Hamburger Haushaltsausgaben bildete[1], während ein solcher von 10—12 000 Mk. als „mittelmäßig" galt. Parish wird also damals bereits die Höchstgrenze des Hamburger Luxus erreicht haben. Seit 1795 entwickelte sich dieser dann geradezu stürmisch weiter, wobei der glänzende Geschäftsaufschwung und der Einfluß der französischen Emigranten zusammenwirkten.

Zwar lassen die Angaben Parish's die Art seines Aufwandes nicht genau erkennen; so viel aber ist sicher, daß Bauten in Nienstedten, Reisen, Essen und Trinken, Wagen und Pferde den bei weitem größten Teil absorbierten, was dem herrschenden Typus des Hamburger Luxus durchaus entsprach:

Manche Fremde, sagt Büsch, die Hamburg besuchten und von dem großen Aufwande seiner Bürger so viel hörten, haben mir schon lange die Anmerkung gemacht, daß sie nicht die rühmlichen, dem Geldverwender zur Ehre gereichenden Beweise davon sähen, die sie in anderen durch die Handlung blühenden Staaten bemerkten. Der frugale Holländer legt doch gern einen Teil seines Vermögens in Sammlungen von Gemälden und Kunstsachen aller Art an und freut sich, wenn dieselben von den Reisenden sehenswert gefunden werden. Noch weiter gehet dieses in England. Dort nimmt man an, es gehöre zum Wohlleben eines reichen Bürgers, daß er eine Bibliothek entweder besitze

1) Briefe eines reisenden Handlungsbedienten über Leipzig, Hamburg und Lübeck an seinen Bruder in Sachsen (1788), S. 14.

oder doch mit deren Form prange. Aber einen so leeren Luxus zeigt dort auch der Kaufmann nicht in der Anschaffung von mathematisch-physikalischen Werkzeugen und anderen Kunstsachen. Daran fehlt es auch nicht in Holland, viel weniger in Frankreich. Aber in Hamburg ist nur eine dergleichen, nämlich die des Herrn Senators Kirchhoff — —. Mein seliger Schwager August Gottfried Schwalb sammelte in den letzten 11 Jahren seines so früh geendigten Lebens eine Gemäldesammlung, welche bald eine der ersten Merkwürdigkeiten unserer Stadt ward, die jeder verständige Reisende besah. Das, was ihm deren Ankauf kostete, trug er in sein Haushaltungskonto, das jedoch nicht so hoch dadurch anschwoll, als manchem Kaufmann das Konto seiner reinen, ihm nichts übrig lassenden Verzehrung. Dafür, sagte er mir, halte ich keine Equipage und keinen Garten, was ich nach meinen Umständen doch schon tun könnte. Einige Jahre nach seinem Ableben verkaufte seine Witwe diese schöne Sammlung für eine Summe, die außer dem Einkaufspreise noch einen beträchtlichen Teil von dessen Zinsen übrig ließ. Nach seinem 1777 erfolgten Tode ist keine neue beträchtliche Gemäldesammlung, neben der schon alten Stenglinschen, in Hamburg entstanden, wohl aber hat sich die Zahl der prächtigen Kutschen und die von Pferden vermehrt, die weit geldfressender als ein totes Kapital sind, weil sie so oft neu angeschafft werden müssen, wenn sie ja bis zum natürlichen Tode ihrer Besitzer beibehalten werden und nicht etwa bei deren bürgerlichem Tode oder schon bei dessen Annäherung verschleudert werden müssen.

Wie wir sahen, nahm John Parish beim Austritte aus dem Geschäfte sich vor, die Zinsen seines Kapitals künftig auszugeben, dieses selbst aber zu erhalten. Demgemäß entzog er es, nach der Krisis von 1799 und der im Jahre 1801 angestellten Untersuchung der Geschäftslage, größtenteils den weiteren Wechselfällen des Handels. Trotzdem wurde es immer kleiner, da seine Ausgaben meist seine Einnahmen wesentlich überstiegen. Der Rest ging in der Katastrophe seines Sohnes David (1826) verloren. Jedenfalls behielt die zweite Generation des Hamburger Hauses von den durch den Vater erworbenen zwei Millionen Mark Banko wenig übrig, mußte vielmehr, wenn auch mit Hilfe des väterlichen Geschäfts und Kredits, so ziemlich von neuem anfangen, Kapital zu sammeln.

XIX.

Geschäftliche Begabung und Lage der Söhne.

Wie der Vater Parish, so waren auch die Söhne meist bedeutende Männer, die auf den verschiedensten Gebieten menschlicher Tätigkeit Großes hätten leisten können. Daß der Vater von ihren Fähigkeiten wiederholt mit hoher Anerkennung spricht, ist schon kein gering zu achtendes Zeugnis; denn der alte Parish war kein blinder Vater, und an scharfer Kritik der Söhne hat er es, wenn nötig, nicht fehlen lassen. Wir besitzen aber jedenfalls noch andere gewichtige Zeugnisse. Dabei beschränken wir uns auf die drei für uns hier allein in Betracht kommenden Söhne, auf David, der geschäftlich seine eigenen Wege ging, sowie auf John und Richard, die das Hamburger Haus fortsetzten.

Von David Parish sagt Friedrich Gentz, der die größten Geschäftsleute seinerzeit genau kannte und ein Urteil in solchen Dingen besaß, wie wenige seiner Zeitgenossen:

David Parish ist der Matador, die Perle des Handelsstandes in der ganzen Christenheit dies- und jenseits des Atlantischen Ozeans, einer der vollendetsten Menschen, die ich je sah[1]).

Von John Parish sagt Gentz allerdings, er stände „hundert Toisen unter David“, und anderweitig bezeichnet er ihn nur als einen „gescheidten Mann“. Aber John's Neffe George, ein ausgezeichneter Geschäftsmann, der ihn jedenfalls genauer kannte, stellte ihn am höchsten von allen Brüdern, wie er seinem Neffen Oskar wiederholt gesagt hat. Über Richard Parish endlich äußerte sich sein Gutsnachbar von Thünen, der oft mit ihm zusammen war und geistige Bedeutung zu schätzen wußte, folgendermaßen[2]):

7. Dezember 1827. Ein nicht bloß geld-, sondern auch sehr geistreicher Mann — Parish aus Hamburg — ist durch den Ankauf

1) Große Vermögen, Bd. I, S. 76, 98 ff.

2) Briefe im „Thünen-Archiv“ zu Rostock. Einiges daraus bei Schumacher, Johann Heinrich v. Thünen, Ein Forscherleben, 2. Aufl., 1883, S. 107, 159 ff., 193 ff.

oder doch mit deren Form prange. Aber einen so leeren Luxus zeigt dort auch der Kaufmann nicht in der Anschaffung von mathematisch-physikalischen Werkzeugen und anderen Kunstsachen. Daran fehlt es auch nicht in Holland, viel weniger in Frankreich. Aber in Hamburg ist nur eine dergleichen, nämlich die des Herrn Senators Kirchhoff — —. Mein seliger Schwager August Gottfried Schwalb sammelte in den letzten 11 Jahren seines so früh geendigten Lebens eine Gemäldesammlung, welche bald eine der ersten Merkwürdigkeiten unserer Stadt ward, die jeder verständige Reisende besah. Das, was ihm deren Ankauf kostete, trug er in sein Haushaltungskonto, das jedoch nicht so hoch dadurch anschwoll, als manchem Kaufmann das Konto seiner reinen, ihm nichts übrig lassenden Verzehrung. Dafür, sagte er mir, halte ich keine Equipage und keinen Garten, was ich nach meinen Umständen doch schon tun könnte. Einige Jahre nach seinem Ableben verkaufte seine Witwe diese schöne Sammlung für eine Summe, die außer dem Einkaufspreise noch einen beträchtlichen Teil von dessen Zinsen übrig ließ. Nach seinem 1777 erfolgten Tode ist keine neue beträchtliche Gemäldesammlung, neben der schon alten Stenglinschen, in Hamburg entstanden, wohl aber hat sich die Zahl der prächtigen Kutschen und die von Pferden vermehrt, die weit geldfressender als ein totes Kapital sind, weil sie so oft neu angeschafft werden müssen, wenn sie ja bis zum natürlichen Tode ihrer Besitzer beibehalten werden und nicht etwa bei deren bürgerlichem Tode oder schon bei dessen Annäherung verschleudert werden müssen.

Wie wir sahen, nahm John Parish beim Austritte aus dem Geschäfte sich vor, die Zinsen seines Kapitals künftig auszugeben, dieses selbst aber zu erhalten. Demgemäß entzog er es, nach der Krisis von 1799 und der im Jahre 1801 angestellten Untersuchung der Geschäftslage, größtenteils den weiteren Wechselfällen des Handels. Trotzdem wurde es immer kleiner, da seine Ausgaben meist seine Einnahmen wesentlich überstiegen. Der Rest ging in der Katastrophe seines Sohnes David (1826) verloren. Jedenfalls behielt die zweite Generation des Hamburger Hauses von den durch den Vater erworbenen zwei Millionen Mark Banko wenig übrig, mußte vielmehr, wenn auch mit Hilfe des väterlichen Geschäfts und Kredits, so ziemlich von neuem anfangen, Kapital zu sammeln.

XIX.

Geschäftliche Begabung und Lage der Söhne.

Wie der Vater Parish, so waren auch die Söhne meist bedeutende Männer, die auf den verschiedensten Gebieten menschlicher Tätigkeit Großes hätten leisten können. Daß der Vater von ihren Fähigkeiten wiederholt mit hoher Anerkennung spricht, ist schon kein gering zu achtendes Zeugnis; denn der alte Parish war kein blinder Vater, und an scharfer Kritik der Söhne hat er es, wenn nötig, nicht fehlen lassen. Wir besitzen aber jedenfalls noch andere gewichtige Zeugnisse. Dabei beschränken wir uns auf die drei für uns hier allein in Betracht kommenden Söhne, auf David, der geschäftlich seine eigenen Wege ging, sowie auf John und Richard, die das Hamburger Haus fortsetzten.

Von David Parish sagt Friedrich Gentz, der die größten Geschäftsleute seinerzeit genau kannte und ein Urteil in solchen Dingen besaß, wie wenige seiner Zeitgenossen:

David Parish ist der Matador, die Perle des Handelsstandes in der ganzen Christenheit dies- und jenseits des Atlantischen Ozeans, einer der vollendetsten Menschen, die ich je sah[1]).

Von John Parish sagt Gentz allerdings, er stände „hundert Toisen unter David", und anderweitig bezeichnet er ihn nur als einen „gescheidten Mann". Aber John's Neffe George, ein ausgezeichneter Geschäftsmann, der ihn jedenfalls genauer kannte, stellte ihn am höchsten von allen Brüdern, wie er seinem Neffen Oskar wiederholt gesagt hat. Über Richard Parish endlich äußerte sich sein Gutsnachbar von Thünen, der oft mit ihm zusammen war und geistige Bedeutung zu schätzen wußte, folgendermaßen[2]):

7. Dezember 1827. Ein nicht bloß geld-, sondern auch sehr geistreicher Mann — Parish aus Hamburg — ist durch den Ankauf

---

1) Große Vermögen, Bd. I, S. 76, 98 ff.

2) Briefe im „Thünen-Archiv" zu Rostock. Einiges daraus bei Schumacher, Johann Heinrich v. Thünen, Ein Forscherleben, 2. Aufl., 1883, S. 107, 159 ff., 193 ff.

von Gottin mein Nachbar geworden. Er kommt zweimal des Jahres nach seinem Gute, und seine Anwesenheit hat schon öfter Gedankenblitze in meine Einöde geschleudert. 8. Juni 1834. Ich fühlte mich im Innern etwas aigriert und kampflustig gegen dieses Chamäleon von Mann, der stets wechselnd, bald lebhaft anzieht, bald abstößt, sich selbst aber nie gibt. 31. Mai 1838. Wunderbar ist es, wie dieser Parish mich bald von, bald zu sich reißt, wie ich ihm bald ganz entfernt, bald ganz nahe stehe. 28. November 1840. Als Parish abgereist und ich in meine Einsamkeit zurückgekehrt war, fühlte ich mich lebhaft zu der Betrachtung aufgefordert, wie und wodurch die Gesellschaft dieses Mannes neuerdings wieder einen solchen Zauber für mich gewonnen habe, und ich kam darüber zu folgendem Resultat: Wenn zwei Menschen vereint in einem schönen Moment zu der erhebenden Resignation gelangen, wo jeder Egoismus, jeder Dünkel abgestreift ist, wo die Lust am Rechthaben schweigt, das Finden der Wahrheit das einzige Ziel ist und diese mit gleicher Freudigkeit aufgenommen wird, sie mag von uns oder anderen ausgehen, unsere bisherigen Ansichten bestärken oder zerstören, so findet in einem solchen Moment eine Seelenvereinigung statt, es wird eine geistige Ehe geschlossen, die weit über das Grab hinausreicht. Solche Momente hat mir Parish gewährt, und dies ist das Zauberband, was mich aufs neue an ihn fesselt. 11. Juli 1843. Um 9 Uhr abends kam Parish und blieb bis Mitternacht hier. Ich machte hier wieder die schon öfters gemachte Beobachtung, welchen Einfluß auf die innere Stimmung und auf die eigene Gedankenwelt die Gegenwart eines bedeutenden Mannes, selbst dann, wenn er nicht spricht, ausübt. Dies ist die Macht des Geistes.

Das genügt, um die allgemeine geistige Bedeutung der Brüder zu erkennen; aber es genügt noch nicht zur Feststellung ihrer besonderen Begabung für die Leitung großer Unternehmungen; und hier müssen wir uns zunächst noch einmal jener Kritik des Vaters zuwenden.

Hatte dasjenige, was der Vater den Söhnen in ihrer Jugend vorwarf, dauernde Berechtigung? Besaßen die Söhne wirklich nicht die dem Vater eigene richtige Mischung von Kühnheit und Vorsicht? Durften sie nicht wagen, was er gewagt hatte? Hatten sie nicht genug Sinn für die vielen Einzelheiten, aus denen die gute innere Organisation eines großen Geschäftshauses besteht? Waren sie überhaupt nicht mehr mit ganzer Seele Geschäftsleute, sondern hatten allzuviele andere Interessen?

Für David Parish lassen sich diese Fragen leicht beantworten. Er war ohne Frage die glänzendste Gestalt der Familie, und doch ist er nicht nur selbst gescheitert, sondern hat auch das Hamburger Haus schwer geschädigt. Der Vater hatte offenbar, bei aller Liebe, schon längst für diesen Sohn Schlimmes gefürchtet. Vincent Nolte, ein Geschäftsmann, der mit ihm in Amerika zusammen arbeitete, äußerte über ihn, er besäße mehr Geschick, aus schlimmen Lagen Auswege zu finden, als sie zu vermeiden[1]), und diese Äußerung fiel im Gespräch mit Hope, einem Chef des gleichnamigen Amsterdamer Welthauses, der ähnlich über David Parish dachte; er meinte, David Parish müsse bei seinen großen amerikanischen Landkäufen eine sehr sanguinische Auffassung gehabt haben, was vollkommen richtig war. Die Kühnheit des Vaters war bei ihm bis zur Verwegenheit gesteigert, und es fehlte ihm völlig der vom Vater so häufig und warm gepriesene „Sinn für Kleinigkeiten". Seine Lebensführung war, wie wir aus den Tagebüchern von Gentz ersehen, sybaritisch und ungeordnet. Er blieb sein ganzes Leben lang die vollendete Verkörperung jener Mischung des Geschäftsmannes mit dem Lebemann, die der Vater als so verhängnisvoll bezeichnete. An seinem schließlichen Untergange war, nach seinen eigenen letzten Worten, auch die Verbindung mit den Rothschilds schuld, auf die er sich gegen den Rat seiner ältesten und intimsten Freunde eingelassen hatte[2]). Er war ein Mann der Initiative, des Entwerfens großer Pläne, aber deren zähe, konsequente Durchführung war nicht seine Sache.

Schwieriger ist es, über die geschäftliche Begabung der anderen Söhne John Parish's ins klare zu kommen. Der Vater selbst stellte Richard offenbar als Geschäftsmann höher als John. Gegen ihn vornehmlich richteten sich jene Vorwürfe des Alten nach der Krisis von 1799, während er von Richard einige Jahre früher gesagt hatte, daß dieser ihm nie den geringsten Anlaß

1) Fünfzig Jahre in beiden Hemisphären (1854), Bd. I, S. 166.
2) Große Vermögen, Bd. I, S. 76 ff., 115 ff.

zur Sorge gegeben hätte, was sich freilich in der Zeit vor und nach 1799 änderte; doch betrachtete er auch dann sichtlich Richard als den weniger Schuldigen; ihn machte er nur in erster Linie verantwortlich für die in der inneren Organisation des Geschäfts eingerissene Unordnung. Aber von noch größerer Tragweite waren die Vorwürfe, die er gegen die ganze Geschäfts- und Lebensführung der Söhne richtete, und hier hatte er vor allem John im Auge. Schon früher hatte er den Söhnen ans Herz gelegt, sich von gewagten Geschäften, wie er sie notgedrungen hatte übernehmen müssen, fernzuhalten:

Die schlaflosen Nächte, die ich durchmachen mußte, drängen mich, Gott anzuflehen, daß meine geliebten Söhne sich nie durch Vorteile irgendwelcher Art versuchen lassen möchten, derartigen Gefahren sich auszusetzen, zumal da sie jetzt schon wie auf Sammetpolstern sitzen, da sie ein Geschäft haben, so beneidenswert wie möglich, so vollkommen genügend, um jeden maßvollen Ehrgeiz zu befriedigen.

Das blieb auch später sein Hauptargument: die Söhne brauchten nicht, wie er, zu spekulieren. Dies war ohne Frage vollkommen richtig. Aber dem wirkte vor allem entgegen die fortreißende Kraft jener Strömung, wie sie gerade in den ersten Jahren der selbständigen Geschäftsführung von John und Richard herrschte, der glänzendsten Konjunktur, welche Hamburg seit Jahrhunderten erlebt hatte. Und sodann konnten auch die Erfolge des Vaters, trotz aller Warnungen, unmöglich abschreckend auf die Söhne wirken.

Ganz das gleiche gilt von ihrer Lebensführung. Hier wirkte ebenfalls eine mächtige Strömung, jene Zeit „voll ausgeprägter Extravaganz, so weit abführend vom Wege rechter Kaufleute“, im Verein mit dem Beispiel des Vaters dessen Warnungen entgegen.

Dann kam freilich der Rückschlag, und jetzt fanden die Worte des Vaters schließlich Eingang: der Geschäftsgang wurde ruhiger, die Lebensführung einfacher. Aber beides war nicht von langer Dauer. Es kam zu neuen gewagten Spekulationen, zu großen Gewinnen, aber auch zu schweren Verlusten, und der Hang zum Kavalierleben erwies sich ebenfalls als unausrottbar.

Leider sind wir über die spätere Zeit nicht mehr ausreichend unterrichtet; immerhin läßt sich einiges ziemlich sicher feststellen. Der schon erwähnte Neffe George hat später oft gesagt, die Erfolge, welche das Haus Parish & Co. bis 1816 erzielte, seien hauptsächlich John zuzuschreiben; und wenn dieser nicht durch Familienverhältnisse veranlaßt worden sei, aus dem Geschäft auszutreten, so wäre es den Rothschilds schwerlich gelungen, das Haus Parish zu überholen. Jedenfalls ist sicher, daß John nach Österreich zwei Millionen Gulden mitbrachte und daß dies noch nicht sein ganzes Vermögen war; derart hatte er die vom Vater ererbten 50000 Mark Banko zu mehren verstanden. Auch Richard war ein sehr reicher Mann.

Dennoch unterliegt es keinem Zweifel, daß John und Richard den Vater an geschäftlicher Begabung und namentlich an geschäftlicher Energie nicht erreichten. Sonst hätte John sich im Alter von 42 Jahren unmöglich mit dem Leben eines österreichischen Landedelmannes begnügt. Von Richard, der dann Hauptleiter des Geschäfts wurde, sagte sein Sohn, er sei mehr Gelehrter, namentlich Statistiker und Mathematiker, als Geschäftsmann gewesen. Offenbar neigte sein Geist zur Beschaulichkeit und zur philosophischen Skepsis, wie folgende uns zufällig erhaltene Stelle aus einem seiner Briefe an Johann Heinrich v. Thünen andeutet:

Wenn ich mathematische Untersuchungen ausnehme, so hat die Natur noch immer Geheimnisse, die unsere Philosophie in Verlegenheit setzt, und eben weil sie mehr weiß, als wir erkennen, ist sie ein so köstlicher Gegenstand unserer Betrachtungen — eine so ironisch-amüsante Kontrolle unserer sogenannten Weisheit.

Allerdings war Richard Parish zu solchen Anschauungen, wie v. Thünen sagt, erst in späteren Lebensjahren gelangt; aber ein Mann, der dahin gelangen konnte, war sicher kein geborener Geschäftsmann. Ein solcher hätte auch schwerlich in jedem Jahre längere Zeit auf dem Lande gelebt und hätte nicht so oft, wie Richard Parish, ohne geschäftliche Zwecke lange Reisen gemacht, im Jahre 1838 sogar auf ein volles Jahr. Auch er war nicht mehr mit Leib und Seele Kaufmann.

Offenbar waren die Gaben zwischen John und Richard derart verteilt, daß ersterer mehr den Unternehmungsgeist, letzterer mehr die Vorsicht und die methodische Art des Vaters geerbt hatte. Vereint hätten sie noch Großes leisten können; aber als ihre Vereinigung sich löste, mußte auch das Haus Parish & Co. allmählich seine Bedeutung verlieren.

XX.
Erziehung und Tradition im Hamburger Geschäftsleben.

Hier ist der Ort, auf dasjenige zurückzukommen, was John Parish, der Vater, über geschäftliche Erziehung gesagt und was er selbst dafür geleistet hat. Dabei kommt es gar nicht in Betracht, daß seine eigene geschäftliche Vorbildung eine sehr mangelhafte gewesen war; denn ein geschäftliches Genie, wie er es ohne Frage war, konnte, ja mußte seine Erziehung selbst besorgen. Alle großen Self-made-men haben ihre Erfolge ohne geschäftliche Vorbildung erzielt; darin besteht ihr Wesen; aber es zeugt von wenig Einsicht, wenn diese Tatsache so oft benutzt wird, um zu beweisen, daß eine solche Vorbildung auch für Geschäftsleute von Durchschnittsmaß überflüssig ist.

John Parish war frei von diesem Irrtum: er wollte tun, was in seinen Kräften stand, um seine Söhne zu tüchtigen Geschäftsleuten zu erziehen. Nur blieben seine Ansichten darüber, wie das zu geschehen habe, sich nicht gleich; er machte auch in dieser Hinsicht Erfahrungen und suchte sie zu nutzen. Ehe wir uns aber ihnen zuwenden, wollen wir zunächst hören, was ein anderer denkender Kaufmann damals über den ganzen Zustand der geschäftlichen Erziehung junger Hamburger sagte[1]):

Der zur Handlung bestimmte junge Hamburger wird gewöhnlich von seinen Eltern so bald wie möglich in ein Erziehungsinstitut gesteckt,

1) Büsch und Ebeling, Handlungsbibliothek. Fortgesetzt von einer Gesellschaft praktischer Kaufleute, I. (und einziger) Band, S. 202 ff. (1801).

um von der Sorge der Erziehung und der Last, die die Aufsicht der Kinder von seiten der Eltern immer erfordert, ganz entledigt zu werden. In einer solchen sogenannten Erziehungsanstalt sind sehr oft 30 Knaben von verschiedenem Alter, Charakter, Geistesfähigkeit, Fleiß und Kenntnissen. Der eine Knabe befindet sich daselbst ein Jahr, der andere zwei, ein dritter drei und vier Jahre, alle sehr oft unter einem Lehrer, höchstens mit einem oder zwei Gehilfen, die aus Mangel anderer Beschäftigung, ohne die geringste Vorbereitung, zu dem für das bürgerliche Leben so wichtigen Erziehungsgeschäft übergehen. Sie entschließen sich gewöhnlich nur zu einer solchen Beschäftigung aus Not. Es sieht gewiß sehr traurig für die Erziehung aus, wenn sich die Lehrer aus solchen Beweggründen entschließen, die Mühe der Erziehung insonderheit von Jünglingen zu übernehmen, die zur Handlung bestimmt sind. Aber es ist dem einmal so und kann gegenwärtig kaum anders sein, weil durch keine öffentliche für die jetzigen Zeiten passende Erziehungsschulen gesorgt ist. So gut das Johanneum und das sich daran anschließende Gymnasium seinem Zwecke bei der Stiftung desselben entsprochen haben mag, so ist es, oder es scheint doch wenigstens so, jetzt nicht mehr der Fall. Denn dieses öffentliche, vom Staate mit vielen Unkosten unterhaltene Institut hat keine Schulen[1]), und so allgemein die Verdienste der Professoren, eines Reimarus, eines Brodhagen anerkannt sind, so müssen diese beiden vortrefflichen Männer sich doch begnügen, zwei bis drei Zuhörer zu haben, währenddem viele Hundert ihres Unterrichts, besonders dessen vom Herrn Professor Brodhagen in dem mathematischen, technologischen und merkantilischen Fache vorzüglich bedürfen und zu ihrer Bestimmung eilen, ohne von den nötigen Kenntnissen zu derselben auch die ersten Elemente inne zu haben.

Die klugen und vernünftigen Väter Hamburgs fühlen diesen Mangel in der Erziehung ihrer Söhne sehr, und man dachte daher schon lange daran, eine ganz neue Organisation in den öffentlichen Erziehungsanstalten zu treffen. Es ist auch von den derzeitigen Herren Pastoren ein trefflicher Plan dem Senate eingereicht, der jedoch zur Verwunderung vieler nicht angenommen wurde, und es ist jetzt noch immer beim alten.

Die Erziehungsanstalten von Privatspekulanten (denn so kann man sie billig nennen) dauern also fort, und der Sohn eines Kaufmannes, der von seinem siebenten Jahre bis zum vierzehnten in ein solches Institut gesteckt wird, erhält freilich in allerlei Gegenständen, die der Kaufmann eigentlich wissen muß, Unterricht; aber wie geschieht dieses? Nur oberflächlich und in keinem Zusammenhange. Denn es ist ja gar nicht möglich, daß ein oder zwei Lehrer, wenn sie auch die geschicktesten Leute wären, 30 Knaben, wovon vielleicht keine zwei dieselben Kennt-

1) Bekanntlich war das „Akademische Gymnasium" keine Schule, sondern ein Stück Universität.

nisse haben, alle zugleich und in einer Stunde mit Vorteil unterrichten könnten — — —. Die Knaben lernen allenfalls gut schreiben und rechnen und vielleicht die Anfangsgründe einiger lebenden, im Handel durchaus notwendigen Sprachen. In diesem Gange ihres Unterrichts erreichen sie ihr vierzehntes oder fünfzehntes Jahr, und da mancher Vater sieht, daß sein lieber Sohn schon eine Wechsel- und Arbitragerechnung zu berechnen verstehe, so nimmt er ihn schon auf sein Comptoir, läßt ihn da einige Jahre Briefe kopieren, auf die Post laufen, tarieren, Kurszettel ausfüllen und dergleichen Comptoirhudeleien von morgens bis abends verrichten. Der fleißige Sohn wächst dann recht heran, er erfährt, daß sein Vater Geld und Ansehen besitzt; infolge davon wird er in Gesellschaften gezogen, amüsiert sich nach seiner Art, und nun hat er schon die 20 Jahre hinter sich. Seine Geschäfte auf dem Comptoir werden etwas ernsthafter, das heißt: er schreibt jetzt das Memorial oder das Rescontro, liest also schon die Briefe, schreibt deren vielleicht auch einige, und so verfließen ebenfalls mehrere Jahre. Jetzt fällt es dem Sohn ein, selbst eine Handlung zu etablieren, oder wenn sein Vater stirbt, dessen Handlung fortzusetzen. Nun frage ich: mit welchen Kenntnissen ist dieser neue Kaufmann ausgerüstet? Er hat etwas Comptoirroutine an seinem Wohnorte und würde sich an einem anderen Handelsplatze, wohin ihn der Zufall einmal führen möchte, als Kaufmann in großer Verlegenheit fühlen — —. Demungeachtet kostet die Erziehung der Söhne nirgendwo mehr Geld als in Hamburg. Die Väter müssen den Unterricht sehr teuer bezahlen, und sie haben keine Schuld, wenn ihre Söhne das nicht werden, was sie gern sähen

Danach scheint es, daß die jungen Hamburger zu jener Zeit nicht so viel und nicht so früh zu ihrer Ausbildung ins Ausland gingen, wie in älterer und ebenso in neuerer Zeit. Noch auffallender ist es, daß gar nicht der von Büsch 1768 gegründeten „Handlungsakademie“ gedacht wird, obwohl der Verfasser des Aufsatzes einer „Gesellschaft praktischer Kaufleute“ angehörte, welche Büsch's Lebenswerk fortsetzen wollte, was freilich nicht gelang. Die „Handlungsakademie“ war eben eine Frühgeburt, deren Bedeutung erst unsere Zeit zu würdigen beginnt. In Hamburg war sie nie eigentlich populär gewesen. In ihrer Blütezeit hatte zwar Büsch's persönliches Ansehen und Lehrtalent ihr nicht nur von auswärts viele Schüler zugeführt (darunter Alexander von Humboldt und B. G. Niebuhr), sondern es waren auch manche angesehene Hamburger Kaufleute aus ihr hervorgegangen, namentlich, solche, die auch im öffentlichen Leben eine Rolle gespielt haben

wie Johann Georg Sieveking, Johann Michael Hudtwalcker und Martin Johann Jenisch[1]). Doch diese Blütezeit war schon lange vor Büsch's Tode (1800) entschwunden. Nur ein kümmerlicher Rest der Akademie kann jene „alte kaufmännische Schule“ gewesen sein, deren Erhaltung John Parish sen. 1806 wünschte (S. 111). Trotzdem er mit Büsch befreundet gewesen war, erwähnt auch er die „Handlungsakademie“ sonst niemals. Welche Schule seine Söhne besuchten, wissen wir nicht; wir erfahren nur gelegentlich einmal, daß die jüngsten Söhne eine der üblichen mit Pension verbundenen Privatschulen besuchten.

Auch wann der alte Parish seine Söhne ins Geschäft aufnahm, können wir nur vermuten. Höchst wahrscheinlich geschah es schon früh, entsprechend der herrschenden Auffassung. Jedenfalls mußten sie von der Pike auf dienen, was der Vater, gegenüber den damals auftauchenden, weniger strengen Anschauungen, für durchaus erforderlich hielt (S. 101). Andererseits sorgte er dafür, daß die Söhne möglichst bald zu selbständigen Stellungen gelangten, wie denn z. B. John schon mit 20—21 Jahren die Abteilung für englische Truppentransporte und Lieferungen leitete, und Richard mit 18—19 Jahren das Amt eines Kassierers versah. Hierin unterschied sich also die geschäftliche Erziehung der jungen Parish's von der sonst damals üblichen Erziehung der Söhne Hamburger Kaufleute. Dagegen ließ sich der Vater offenbar in einem anderen wichtigen Punkte, ohne nachzudenken, von der herrschenden Strömung treiben: die Lebensführung der jungen Leute war eine allzu freie und für künftige Geschäftsleute sehr ungeeignete, worüber der Vater sich selbst später bittere Vorwürfe machte.

Überhaupt erwachte in ihm, als er sich vom Geschäfte zurückgezogen hatte, die Neigung, seinen Söhnen durch Mitteilung der eigenen Erfahrungen den Lebensweg zu erleichtern.

1) Näheres (mit Literaturangaben) in meiner Denkschrift über Handelshochschulen (Veröffentlichungen des Deutschen Verbandes für das kaufmänn. Unterrichtswesen, Bd. IV, 1897, S. 23 ff.)

Daraus ist die Niederschrift seiner Lebenserinnerungen hervorgegangen und ebenso der tiefgreifende Meinungsaustausch zwischen Vater und Söhnen nach der Krisis von 1799, wie überhaupt die ganze Fülle der Schriftstücke, welche der Vater seinen eigentlichen Lebenserinnerungen als Anhang beigegeben hat. Ein Versuch, der unsere besondere Aufmerksamkeit in Anspruch nimmt[1]).

Wenn die Welt, auch die Geschäftswelt, im Laufe der Zeiten Fortschritte gemacht hat, so verdankt sie dies nur der Tatsache, daß jede Generation der folgenden einen größeren Schatz von Erfahrungen hinterläßt, als sie selbst von der vorigen Generation überkommen hat. Das kann nur auf zweierlei Weise geschehen, durch individuelle Tradition oder durch wissenschaftliche Induktion und Generalisation. John Parish steht mit einem Fuße in jenem, mit dem anderen in diesem Lager. Er zeigt jedem, der sehen will, daß die beiden Arten des aus der Erfahrung stammenden (empirischen) Denkens, das unwissenschaftliche der Praxis, des täglichen Lebens und das systematische des wissenschaftlichen Empirismus, nicht durch eine unüberbrückbare Kluft voneinander geschieden sind, sondern daß die erste Art des Denkens schließlich mit Notwendigkeit in die zweite Art übergeht.

John Parish berechnete am Abend seines Lebens genau den Geldwert seiner Geschäftszeit für eine längere Reihe von Jahren auf Grund seiner Bücher. Er tat dies zu Nutz und Frommen seiner Söhne, die ihm zuviel Zeit auf Vergnügen verwendeten. Aber er dachte dabei auch an andere junge Leute.

Wenn ein solchar vergnügungssüchtiger Geschäftsmann — so begründet er den Nutzen seiner Berechnung — stets eine Berechnung des Wertes der Zeit nach Art der meinigen vor sich hätte, so würde er sich oftmals scheuen, liederlich mit der seinigen umzugehen.

Was hier der alte Kaufmann für seine Söhne tat, das tut die Wissenschaft im großen Stile. Freilich darf man von ihr nicht erwarten, daß sie der Praxis unmittelbar mechanisch anwendbare Rezepte liefert. Vielmehr bleibt es selbstverständlich dabei, daß jeder seine eigenen Erfahrungen zu sammeln hat. Keine Theorie der Welt kann das ersetzen. Aber viel Lehrgeld kann die Wissenschaft allerdings dem Menschen ersparen, indem sie ihm zeigt, wie gedacht werden muß, wie Erfahrungen gesammelt und systematisch verwertet werden müssen.

[1]) Weiteres über diesen Gegenstand in dem von mir jüngst begründeten „Thünen-Archiv", Organ für exakte Wirtschaftsforschung.

Dies alles gilt auch von wirtschaftlichen Erfahrungen. Es ist keineswegs nötig, daß die meisten Erfahrungen geschäftlicher Unternehmer immer wieder verloren gehen und in jeder Krisis aufs neue die gleichen massenhaften Betriebssünden zutage treten, weil durch Tradition Erfahrungen nur zum kleinsten Teile und nur ungenau überliefert werden können, und weil die Wissenschaft sich bisher mit solchen Erfahrungen noch wenig oder gar nicht beschäftigt hat.

XXI.

Mangel an alten, reichen Handlungshäusern in Hamburg.

Schon die Zeitgenossen unseres John Parish wunderten sich darüber, daß es in Hamburg so wenige große Vermögen und so wenige alte Handlungshäuser gab. So sagte Büsch 1797[1]):

Hamburg ersetzt den Abgang der aussterbenden oder in Verfall geratenen geldreichen Familien noch fortdauernd durch neue Bürger aus anderen Gegenden oder aus Eingeborenen, deren Väter ihnen kein Vermögen erwarben. Da ist denn der gewöhnliche Gang dieser: Der Vater erwirbt mit einem nicht durch Laster und Zerstreuungen geschwächten und das Erworbene sparsam an sich haltenden Fleiße. Ein einzelner Erbe hält das vom Vater Erworbene noch allenfalls beisammen. Sind aber mehrere Erben da, so glaubt gewöhnlich ein jeder, bei dem geteilten Vermögen wenigstens ebensoviel, wo nicht mehr verwenden zu können, als der Vater tat. Hielt z. B. der Vater, um sich seines Lebens im Alter freuen zu können, ein Gartenhaus, Kutsche und Pferde, so wird der Erbe eines vierten oder fünften Teiles es vergessen, daß er sich vorher zu einem gleichen Vermögen hinaufarbeiten müsse, ehe er

[1]) Versuch einer Geschichte der Hamburgischen Handlung, S. 17.

sich das Wohlleben erwerben kann, zu welchem sich der Vater erst spät entschloß. Da verwelken dann bald einzelne Zweige dieser kaum aufgeblühten Familie. In der zweiten Generation aber wirken eben diese Ursachen noch mächtiger fort und endigen allen Wohlstand derselben. — — — — — — — — — — — — — — — — — — —

Solange ich Hamburg kenne und so weit ich auch in frühere Zeit mein Nachfragen zurückführen kann, so weiß ich doch nur einen einzigen Mann zu nennen, dessen Erbschaft eine Million Taler Banko und etwas darüber betrug. Dieser war der im Jahre 1757 verstorbene Philipp Heinrich Stenglin. Niemand wird irgend einen außer diesem zu nennen wissen. Aber der Anfang zu seinem Reichtum war bereits in Augsburg gemacht, wo ein Ältervater schon von dem Kaiser Matthiaß, wegen der Dienste, die er ihm als Banker geleistet hatte, mit einem Adelsbriefe beehrt war, den er aber nicht achtete.

Das gleiche bemerkt auch 1801 der uns schon bekannte Kaufmann in der „Handlungsbibliothek", und er fügt hinzu:

Die Ausländer irren sehr, wenn sie glauben, daß in Hamburg die Reichtümer aufgehäuft wären. Der verstorbene Stenglin, welcher eine Million Taler hinterließ, war eine sehr seltene Erscheinung in Hamburg, und ich glaube mit Gewißheit sagen zu können, daß jetzt nicht drei so reiche Kaufleute in Hamburg sind. Diejenigen Kaufleute halten sich schon für sehr reich, die eine Million Mark Banko besitzen, was freilich schon ein artiges Kapital ist, aber doch den Vergleich mit dem Kapital großer Kaufleute im Auslande nicht aushält.

Dies wird dann namentlich in bezug auf Holland und England noch weiter ausgeführt, wo als reiche Kaufleute nur diejenigen galten, deren Vermögen acht- bis zehnmal so groß war, als das eines Millionärs in Mark Banko. Dabei wurde offenbar das Vermögen der reichsten Hamburger Kaufleute noch überschätzt; denn John Parish der Vater, der doch jedenfalls zu den ganz Wenigen gehörte, von denen man annahm, daß sie vielleicht eine Million Taler oder drei Millionen Mark Banko im Vermögen hätten, verfügte tatsächlich nur über zwei Millionen Mark.

Der ungenannte Kaufmann in der „Handlungsbibliothek" sagt ferner:

Es ist in Hamburg bekannt genug, und die Ausländer wissen es vielleicht auch, daß allda vielleicht keine 20 bedeutende Handlungshäuser sind, die ihren Ursprung und ihren ununterbrochenen Handel bis auf drei Generationen zurückführen können. Hiervon wird man sich bald

überzeugen, wenn man das Verzeichnis der jetzigen hamburgischen Kaufleute mit dem vor 50 Jahren oder noch früher hinauf vergleicht. Diejenigen, die auch schon alt sind, haben entweder schon einigemal bankerott gemacht oder sind doch in ihren Geschäften heruntergekommen, so daß sie den neu hinzugekommenen zurückstehen müssen. Dieser aber sind eine Menge, insonderheit seit dem letzten Jahrzehnt entstanden und haben sich, durch die Zeitumstände begünstigt, in die Höhe zu arbeiten verstanden. Aber diese Handlungshäuser sind eben ganz neu, und wie viele derselben, die schon ihr größtes Glück auf lange Zeit gemacht zu haben glaubten, sind nicht wieder gesunken! Man lese bloß das Verzeichnis der im Jahre 1799 bankerott gewordenen hamburgischen Kaufleute, worin ihrer nicht weniger als 145 mit größeren oder kleineren Bankerotten paradieren.

Die Zeitgenossen unseres John Parish suchten sich diese Erscheinungen, auf Grund der allgemeinen Erfahrung, mannigfach zu erklären: das Fehlen von Kolonien, die schwierige politische Lage Hamburgs, die daraus sich ergebende Unsicherheit des Geschäftsganges, das ungewöhnlich starke Auf- und Niedergehen der Konjunktur, die Jugend der neuzeitlichen Handelsgröße Hamburgs, der Mangel an geschäftlicher Erziehung, — alle diese von uns hier erörterten Momente wurden schon vor hundert Jahren in Betracht gezogen. John Parish's Lebenserinnerungen werden hoffentlich beitragen, durch größere Genauigkeit der Beobachtungen mehr Klarheit zu verbreiten über die Tragweite jener verschiedenen Momente. Soviel aber ist jetzt wohl schon gewiß: solange fast jede Generation der Geschäftswelt in Hamburg mit der Erwerbsarbeit größtenteils von vorn anfangen, die wirtschaftliche Kultur, diese Grundlage jeder höheren Kultur, stets aufs neue geschaffen werden mußte, solange konnte auch die höhere Kultur sich unmöglich sicher und stetig entwickeln.

XXII.

Die Zunahme des hamburgischen Verkehrs 1775—1800.

Zum Schlusse dieser Betrachtungen wollen wir die Zunahme des hamburgischen Verkehrs in dem Zeitraume, während dessen John Parish der Alte als Großkaufmann tätig war, durch einige Zahlenreihen veranschaulichen, und zwar hauptsächlich nach den Zoll- und Schoßeinnahmen der Kämmerei. Nur diese stehen uns nämlich für den ganzen Zeitraum zur Verfügung.

Die Zoll- und Schoßeinnahmen der Kämmerei waren, wie wir früher sahen (S. 19), von 1763 bis 1775 bedeutend gefallen. Seitdem gestalteten sie sich folgendermaßen[1]):

	Zoll Mark	Schoß Mark		Zoll Mark	Schoß Mark
1775 76	182 887	229 182	1788 89	213 381	258 434
1776 77	178 623	252 878	1789 90	245 325	270 159
1777 78	180 475	252 638	1790 91	271 109	287 061
1778 79	197 918	254 173	1791 92	275 446	285 384
1779 80	192 886	251 960	1792 93	316 011	306 058
1780 81	187 029	253 782	1793 94	277 058	312 666
1781 82	217 690	258 320	1794 95	387 393	322 356
1782 83	225 373	258 325	1795 96	654 120	379 546
1783 84	220 623	263 704	1796 97	736 283	406 310
1784 85	224 874	263 782	1797 98	760 860	425 212
1785 86	226 785	262 355	1798 99	819 266	458 636
1786 87	222 885	262 674	1799 1800	915 793	514 165
1787 88	226 040	258 326			

Die Zolleinnahme wuchs also in diesen 25 Jahren auf das Fünffache, in den letzten 12 Jahren auf mehr als das Vierfache. Es war ein geradezu explosionsartiger Verkehrsaufschwung.

Für die einzelnen Teile des Verkehrs stehen uns nur sehr mangelhafte statistische Nachweise zur Verfügung. Am besten kann man die Entwicklung des Getreideverkehrs überschauen. Es betrug nämlich der jährliche Getreideverkehr in Hamburg im Durchschnitt der Jahrzehnte

1) Die Tabelle umfaßt die Einnahmen: 1. aus Werk- und Bakenzoll; 2. aus Lucienschoß, Wacht- und Leuchtgeldern..

	Einfuhr Last	Ausfuhr Last
1753—1762	16 942	6 682
1763—1772	23 107	11 783
1773—1782	21 134	11 459
1783—1792	23 577	12 263
1793—1802	38 187	25 301

Die starke Zunahme der Getreideausfuhr betraf ganz überwiegend Großbritannien. Für einige andere Waren besitzen wir nur Nachweise, welche das Jahrzehnt 1791—1800 umfassen. Da von Jahr zu Jahr der Verkehr damals ganz ungeheuer schwankte, haben wir auch hier aus mehreren Jahren den Durchschnitt gezogen. Es betrug im Jahresdurchschnitt die Einfuhr von

	Zucker Pfund	Kaffee Pfund	Häuten Stück	Baumwolle Ballen	Pfeffer Säcke u. Ballen
1791—1793	45 Millionen	23 Millionen	55 000	3 100	2 700
1798—1880	85 „	43 „	149 000	8 500	11 700

Am meisten nahm der Verkehr offenbar bei solchen Waren zu, deren festländischer Hauptmarkt bis dahin Amsterdam gewesen war, z. B. Pfeffer. Der Pfefferimport belief sich 1791 nur auf 864 Säcke und Ballen; er scheint sich damals erst stärker entwickelt zu haben. Ähnlich stand es mit Baumwolle, wovon 1788 erst 1725 Ballen importiert wurden, die sich folgendermaßen verteilten:

von Großbritannien	294	Ballen
„ Frankreich	363	„
„ Spanien und Portugal	488	„
„ Mittelmeer und den afrikanischen Inseln	534	„
„ Westindien und Amerika	46	„
	1725	Ballen.

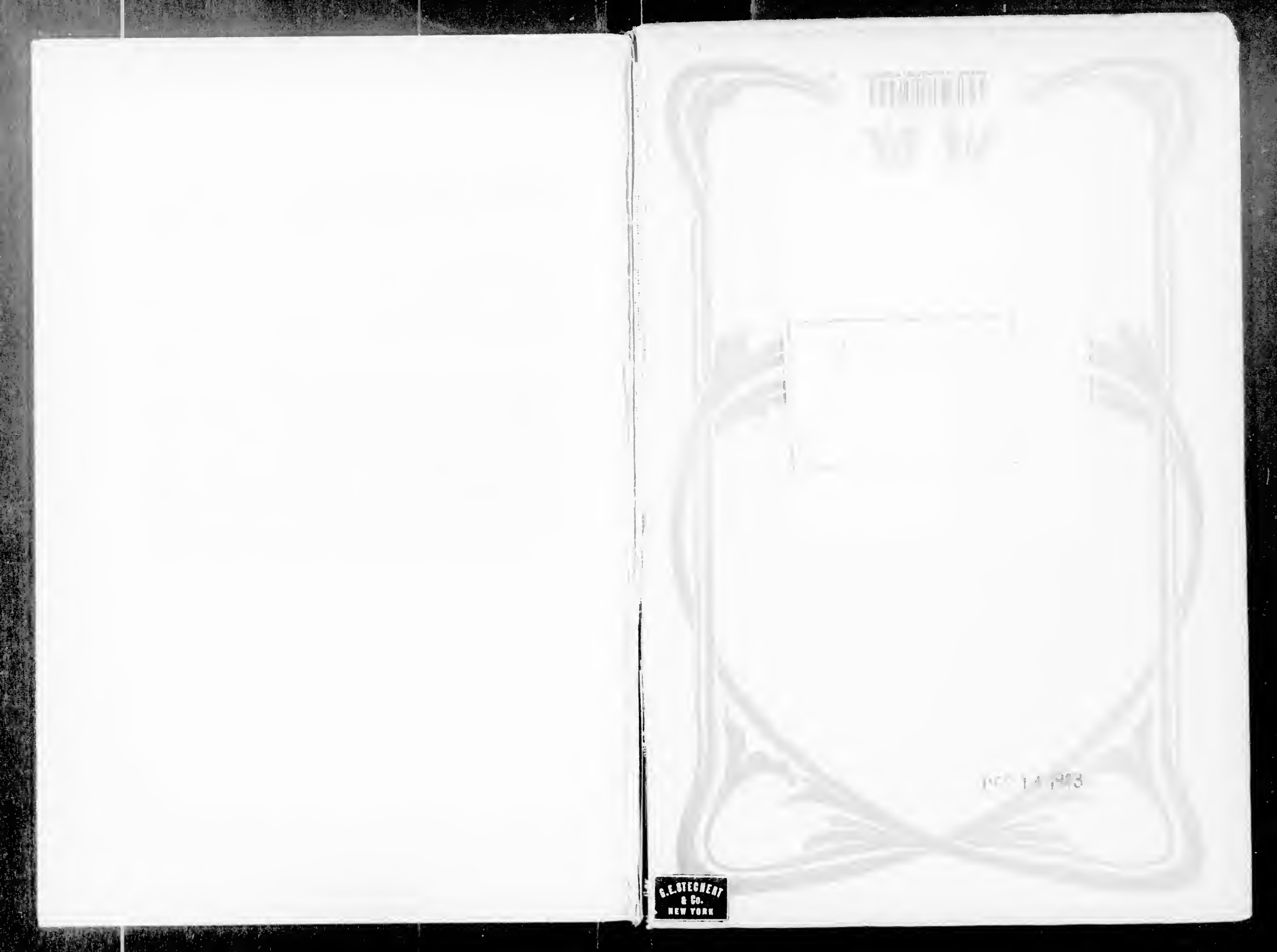
Der Import aus Großbritannien und Amerika stand also damals noch an letzter Stelle, und gerade diese Teile des Verkehrs wuchsen in der folgenden Zeit weitaus am stärksten, während derjenige mit Frankreich und den Niederlanden außerordentlich stark abnahm. Sehr deutlich läßt sich das beim Kaffee verfolgen. Im Jahre 1790 kam noch fast der ganze in Hamburg importierte Kaffee aus Frankreich, im Jahre 1800 dagegen kam die Hälfte aus England und weitere 30% direkt aus Amerika.

Aber damit ist die große Umwälzung, welche sich in dieser Zeit vollzog, noch nicht vollständig gekennzeichnet. John Parish sagt in einer von ihm verfaßten Denkschrift, welche er 1801 der englischen Regierung vorlegte:

> Hamburg hat in der letzten Zeit nicht nur die Hauptmasse des niederländischen Warenhandels an sich gezogen, sondern auch alle bisher dort betriebenen Wechselgeschäfte, und gleich dem Mittelstück einer Kette, wurde es fast der einzige Platz auf dem Festlande, der für die Durchführung von Finanzgeschäften zu verwenden war, wie denn seit einigen Jahren alle Subsidien und Darlehen, welche England ihren festländischen Verbündeten gewährte, in Hamburg negotiiert und über Hamburg bezahlt wurden.

Im vollen Umfange konnte Hamburg allerdings diese zentrale Stellung nicht dauernd behaupten, und auch von den dauernden Errungenschaften der großen Zeit ging in den schweren Jahren 1806—1815 ein Teil vorübergehend wieder verloren. Aber das wurde nachher wieder eingeholt. Hamburgs Bedeutung im Verkehre mit Nord- und Mittelamerika, seine Bedeutung als größter Handels- und Wechselplatz des europäischen Festlandes, diese Bedeutung ist dauernd begründet worden durch die beiden Generationen des hamburgischen Handelsstandes, von denen wir jetzt einige der hervorragendsten Vertreter kennen gelernt haben.




G.E.STECHERT
& Co.
NEW YORK

Julius Hager. Buchbinderei, Leipzig.

END OF
TITLE